2936
2d8
179
119

Cheng Yang Ho Tso Tung Hsi

中央合作通訊

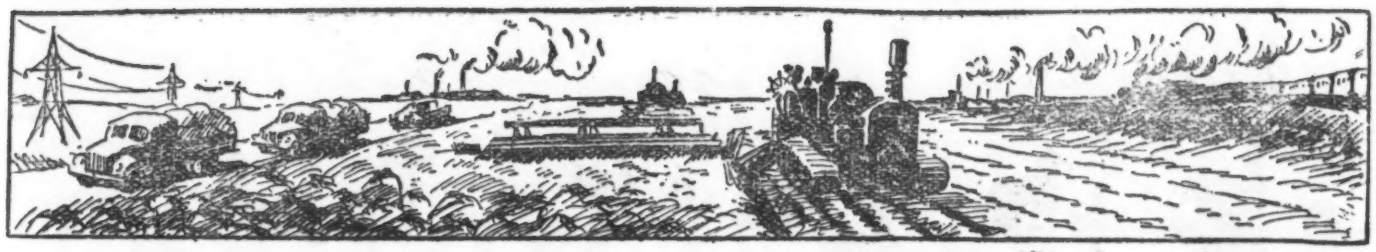
Central Cooperative Journal

3 APR = 7
Cmdt

11

1954

43



組織木炭商批購的經驗……浙江省合作聯社 溫州專區辦事處（一）

關於龍華、侯官營兩村農業生產資料的調查報告……鄒超凡 余中儲建周 王玉庭（二）

鞏固提高「撥貨計價、實物負責制」的初步經驗……崑山縣聯社（四）

檢查「撥貨計價、實物負責制」的報告……秦皇島市合作社聯合社（六）

「小組營業責任制」在實踐中提高了一步……（八）

河津城關社採購員串通私商套取現金必須重視社員羣衆的批評和意見……羅澄淵（九）

端正售貨員服務態度，出現了新氣象推行「產品質量責任制」的經驗……華北合作總社組導處（一〇）

濰坊市手工業生產合作社修訂產量定額與調整工資單價的經驗……常書援（一一）

北京市窗紗羅底供銷生產社半年來的發展怎樣經營合作食堂……陳世鐸（一二）

一支農村的運輸隊……劉健行（一四）

提高運輸員、飼養員的工作積極性高溝供銷合作社是怎樣領導在職幹部學習的……和翼 馮文春 王樹屏（一六）

金化縣供銷合作社運用「短期會議」訓練幹部……賈周文（一八）

從幾個基層社的工作看訓練基層社主任的效果……遲俊成 朱偉成（一九）

小品……錦縣合作社聯合社（二〇）

妙計不妙……全國供銷合作總社 華東辦事處宣傳科（二二）

一件可恥的事……許健（二三）

客觀原因……長春社流（二四）

每社一份……劉啓庸（二四）

卸了包袱……白羽（二四）

為農民服務的醫藥部……晒劇（二五）

送錢……丁慶德（二五）

介紹「蘇聯消費合作社」書刊評介……石麟（二六）

……魏慶春（二七）

……謝光昌（二八）

中央合作通訊（月刊）

一九五四年・第十一號（總第四十四期）

十一月十一日出版

編輯者 中華全國供銷合作總社 北京東直門外

出版者 財政經濟出版社 北京西總布胡同七號

總發行處 郵電部北京郵局

訂購處 全國各地郵電局

代訂代銷處 全國各地新華書店

印刷者 北京新華印刷廠分廠 東四馬市大街三十四號

定價 每冊一千六百元 三個月三期四千八百元 半年六期九千六百元 全年十二期一萬九千二百元 定貨預付・按季整訂 平寄郵費免收掛號另加

（北京市書刊出版業營業許可證出字第〇六〇號）

（期0002號） 印數〔京〕1—52,640冊

組織木炭商批購的經驗

浙江省合作聯社
溫州專區辦事處

木炭爲温州區大宗農副產品之一，又爲本區工業和運輸業的主要燃料，一九五三年產量約達四十餘萬担。其生產季節性非常明顯，一般以農曆八月至次年一月爲生產旺季，其餘各月均爲淡季或停產。在未組織前，產銷市場基本上爲私商操縱，在經營比重上，一九五二年私商收購佔百分之七十五點二，合作社佔百分之二十四點八；私商供應佔百分之八十二，合作社佔百分之十八。一九五三年私商收購佔百分之七十八點七，合作社佔百分之二十一點三；私商供應佔百分之七十七點一，合作社佔百分之二十二點九。由於私商利用季節矛盾從事投機活動，暢銷時降低規格品質，抬價搶購，滯銷時壓級收購，甚至停購，致使產銷市場混亂，合作社經營被動，暢銷時收不到，滯銷時又形成積壓，非但影響木炭業務不能開展，並影響社羣關係，炭農生產不正常，不能及時供應工業交通運輸的需要。爲了使合作社控制貨源，保證產銷市場穩定，並對私商進行社會主義改造，乃決定由合作社統一掌握貨源，私商全部退出收購市場，其供應所需部分，根據計劃向合作社批購，按規定價格出售。

一 實行的步驟與方法

1.首先瞭解產銷情況及私商經營情況，召開內部（專市工商行政部門與合作社）會議，決定產區及流入温州市內的木炭全部由合作社統一收購。同時確定公私供應比重，合作社佔百分之四十，私商佔百分之六十。並劃分供應範圍，合作社供應市工業局所屬國營與公營工廠、交通運輸公司及木炭小販、市民，私商供應私營工廠亦同時供應小販與市民。

2.根據內部會議決定，召開各公營工廠及交通運輸公司會議，與合作社簽訂供應合同，這樣就將供應比重及對象基本上確定下來。再由行政動員炭商從工農業生產有利和穩定市場着想，退出收購市場，組織炭商聯購處，由該處推派代表出面與合作社開會協商，提出需炭計劃，研究簽訂訂購合約條款等問題。

3.由專區辦事處召開重點產區青田、永嘉、景寧三縣社木炭專業會議，進行合作社內部分工，提出具體經營辦法，平衡產銷計劃，佈置收購供應任務。會上具體劃分各縣供應對象，由各縣社分別對外簽訂供應執行合同。

4.縣社接受任務簽訂合同後，即在產區基層社會議上分配收購任務，委托代購。並抽調幹部組織工作組下鄉，聯繫當地黨政，召開炭農代表會、座談會，動員炭農按計劃生產，佈置基層社與其訂立產銷結合合同。

5.購銷價格根據緊縮地區差價，擴大購銷差價，使產、運、銷三者有利的原則決定。收購價根據生產成本及銷售市場情況由縣社具體掌握，專區辦事處同意，專署批准執行。推銷價以產地收購價加基層社代購手續費百分之三，縣社經營費百分之二，稅捐百分之二點五，並根據季節儲備情況，適當加上資金利息，作爲私商產地訂購交貨價。再加私商搬運費用、途耗百分之二，改裝費百分之五，改裝損失與其管理費用（包括房倉租、工薪、利息、捐稅），利潤，定爲公私統一出售價。

工作中各級合作社的分工辦法是：

1.專區辦事處負責統一組織，規定各縣收購任務及供應對象。

2.各縣社負責與分配的供應對象簽訂供應執行合同，接受私商訂購與其簽訂訂購合約，具體掌握購銷價格，並在銷地建立木炭儲備加工倉庫，配備專人負責。同時委托產區基層社按分配計劃進行代購。

3.基層社負責收購，直接掌握炭窰，與炭農訂立產銷結合合同。

對私商安排與管理的辦法是：

1.由行政上通知各縣工商稅務部門加强市場管理，按公私協商規定，私商一律停止向市場收購，限期退出產區，其所需木炭必須事先做出計劃，經温州市工商局核准，專區辦事處同意後，由炭商聯購處與縣社簽訂訂購合約，由合作社按合約統一供應。

2.合約內容包括公私分工，供應數量，交貨及驗收辦法，作價辦法，包裝用具，稅務，保管等具體規定及違約處理辦法等，其主要內容有：

①規定私商按一個月訂購木炭總值預付百分之二十五的定金，該項定金在合約期滿的最後一個月中作貨款抵扣，未滿期前，每次提貨前應向合作社繳清貨款，然後持合作社開給的貨單向指定產地提貨，貨提後，一切運雜費用均由私商負責。

②木炭品種由縣社按實際收購品種比例分配，但縣社應參照炭商所提計劃，動員炭農生產。

③炭商每半月在產地提貨一次，爲照顧個別困難小戶，可在溫州埠頭或貨棧提取，逾期提貨則處百分之一的罰金，但爲保證生產需要，在炭源許可的情況下，凡下半月訂購的木炭可在上半月提取一部分。

二　主要收穫

1.由於合作社統一收購，掌握了貨源，同時通過產運銷一系列的結合合同，掌握以銷定產的原則，使產銷基本上達到平衡，克服了旺淡季產銷方面的矛盾，同時也改變了歷年春分滯銷後的停產現象，保證了木炭正常供應及比較正常的生產。

2.穩定了價格。四個月來炭價很穩定，旺淡季節每担僅相差一千至一千五百元，保證了炭農的生產利益。今年三月與去年同時期比較，僅永嘉一縣炭農得到的好處就有九千零六十七萬元。因而提高了炭農覺悟，密切了社羣關係。如永嘉縣潘坑鄉炭農葉上恩說：「過去燒了炭沒銷路，私商不管我們死活，現在合作社收了炭，還指導我們生產，種田種番茄的口糧都是從燒炭得來的，再不積極生產好，眞是對不起毛主席。」永嘉白象鄉大坑村設收購站時，缺驗貨員，大夥即推選出人來幫助。岩頭坑下村炭農陳松桃等自動改進品質規格，一般炭農的產品也都合要求。某社發現一炭農置一個十多斤柴頭在簍中，羣衆當面檢舉並給以批評。

3.對私商進行了社會主義改造。一方面限制了私商過去抬價競購、殺價等待和操縱市場等投機活動，切斷了炭農與私商的聯繫；另方面亦使私商有利可圖。溫州市炭商共二十戶，全部實行批購，由於向合作社訂購，加速了週轉，因之經營額比去年同期上昇，一季度進貨比去年同期增加百分之三十三點五，銷貨增加百分之四十八點四。批購前，毛利率一般百分之十至百分之十八，批購後百分之十三至百分之十七，變動不大，故普遍都有盈餘。如三個月來木炭聯營（大戶）積累資金九百九十五萬元；榮華炭行（中戶）積累八十八萬元；張源茂（小戶）積累九十二萬元。因此消除了大戶炭商怕排擠，怕限制，怕生意少無利可圖；小戶顧慮資金少，週轉困難，不能經營等種種顧慮。因而反映過去吃旺養淡，抬價殺價，同業相擠，盲目競爭，現在訂購有合作社領導生產，定量儲備，供應有保證，有利可圖，可以安心經營。

三　存在問題

一般自有資金能週轉的炭戶，在批購後經營額稍有增加。少數炭戶因缺乏資金，過去可向炭農賒銷，又可向用戶先取定金，自合作社統一收購後，停止這種活動，經營額因而減少。同時亦有少數小戶家庭人口多，費用大，資金日益減少，維持尚有困難。因此，尚需繼續研究。關於如何進一步加强對批購戶企業內部及人的改造，也是今後應注意的問題。

關於龍華、侯官營兩村農業生產資料的調查報告

鄒超凡　余　中　儲建周　王玉廷

河北省定興縣龍華、侯官營兩村，是半糧半棉產區，副業生產尤爲發達，主要是以養肥豬、搖煤球、趕大車等副業。因此當地農民生活較爲充裕，購買力增長亦較迅速。如一九五二年平均每人購買力爲四十三萬元，一九五三年上升爲五十萬元，一九五四年預計可達六十萬元。

這兩個村的各種農業生產資料，在日寇和國民黨統治時期曾遭到很大破壞。自一九四九年土改以後，在共產黨和人民政府的正確領導與扶植下，生產得到迅速發展，農民購買力逐年提高，隨之各種農業生產資料亦有很大的恢復。如以侯官營村爲例（見附表）。

其他小農具，根據十二戶的典型調查，一九四九年共有鋤頭十張，鐵銑五張，到一九五四年即有鋤頭二十九張，鐵銑十七張，增加了兩倍左右。

但隨着農業互助合作運動的發展，生產規模的逐漸由小變大和生產技術的不斷改進，農民對各種生產資料的要求，有了新的發展與變化：

第一，水車、雙輪雙鏵犁、雙輪單鏵犁、中耕器等新式農具將要逐步增加：由於當地水利條件具備，水車推廣較早，農民已體驗到使用水車對農業增產的作用，羣衆要求較爲普遍。據調查平均每部水車能担負澆地二十三畝保證不旱，龍華、侯官營兩村的耕地約有百分之八十以上可以打井變旱地爲水田。這樣兩村應需水車三百六十多部，而現僅有二百一十三部，尚缺一百五十部左右。因當地打一眼土井一般只需二十至三十萬元的工料費，就可使用三至五年，故水車必然逐步增加。雙輪雙鏵犁、雙輪單鏵犁、中耕器等，隨着農業合作化的前進，生產逐漸集中，耕作技術的日益革新，原有舊式農具已不能完全

適應新的生產發展需要。這些新式畜力農具，在農民要求日漸增長和國家不斷擴展宣傳推廣下，今後將要逐步增加。有的農業社並已計劃在本年內添置畜力雙鏵犁、中耕器、五行播種機等。

另外，當地農民對其他農用工具亦提出很多新的要求。如要求有關部門創造水耬，以作抗旱播種；要求買磅秤，以便分糧食；要求供應能切小方塊的「切白薯機」，以發展副業。

第二，化肥、餅肥的需要數量逐步增大：據調查化肥、餅肥的需要，隨着變旱地爲水田等生產改革和在不斷擴大施肥面積和單位畝的施用量的情況下，增長很快。如侯官營村趙增、陳玉江等十二戶共有耕地四百零四畝，一九五二年使用細肥四千七百斤，一九五三年增爲五千六百九十六斤，一九五四年已施用和計劃購買數共八千六百零五斤，逐年約增加百分之二十至五十左右。此外，當地農民養猪多，並有以油餅餵猪積肥上地的習慣，這也是需用餅肥多的一個原因。基於此種情況，在當前商品肥料生產趕不上農業需要的增長速度下，農民用肥應「以農家積肥爲主，商品肥料爲輔」；供銷社在供肥上，應「大力挖掘地方肥料爲主，外來肥料爲輔」。爲了解決肥料不足，供銷社必須積極組織飼料供應，幫助農民發展養猪副業。

第三，耕畜的要求不斷增加，質量要求不斷提高：龍華、侯官營兩村現有耕地一萬零三百九十七畝，據調查平均每頭耕畜每年能担負耕地四十畝計算，應需用耕畜二百六十頭。但這兩個村裏目前僅有二百零二頭（其中騾、牛佔百分之八十三以上，大騾、馬佔百分之三十六左右），距生產需要尚缺五十八頭。按當地一般的農業生產社，因其集體生產的需要和組織起來的資金集中使用，多是要求大騾、馬。基於此種畜力不足等情況來看，今後將隨着互助合作運動的迅速發展，農民購買力的不斷增加，耕畜的發展趨勢是：數量要求不斷增加，質量要求不斷提高。

在當前需要的耕畜多，繁殖少，貨源有限的情況下，供銷社經營耕畜，必須貫徹教育羣衆以養種畜繁殖爲主的方針，積極組織當地調劑，有計劃地到產地採購供應。

第四，舊式農具一般的情況是：目前集中起來使用尚有餘，分散使用稍不足；今後新增添（數量）是少數的，折舊換新或修理是主要的，有些落後的將被先進的所代替的發展趨勢。具體分析是：

1.鐵瓦大車，以折舊換新或修理爲主，個別新建的農業生產社或互助組要求增添。如侯官營村現有三十八輛鐵瓦大車，按當地情況一般組織起來的大車，充分發揮潛力，合理使用，每輛每年可担負一百到一百六十畝地的活，該村耕地三千六百四十三畝，按每輛大車每年担負耕種一百畝地的活計算，也該够用，但因該村尚未完全合作化，不可能把大車的潛力充分發揮出來，故現雖有二十八輛，而個別新建的互助組因過去沒有大車，成立互助組後要求買新大車一輛。現有二十八輛中，有六輛因折舊在一、二年內需換新車。

2.舊式犁已基本够用，不需要再發展，並將逐步的被先進的雙鏵犁等所代替。龍華、侯官營兩村現有舊式犁一百一十七張，一般可再用三至十年左右。按當地調查每張犁每年可担負耕種一百畝地的活計算，兩村有一百零四張犁就够用，實際已有一百一十七張，尚多餘十三張。一般個體農民有「等待」思想，也不添舊式犁；農業生產社均準備買雙鏵犁，也不準備買舊式犁。因而，舊式犁不需再發展，但在近幾年內，犁鏵、犁盆的修鑄換新數量仍有很大。

3.鐵銑、木叉子、木杴、小簸箕、石碾子……等等小農具，目前集中起來使用尚有餘，分散使用稍不足；今後新添是少數的，折舊換新或修理是主要的。如龍華村王江、王振兩個農業生產社的三十二戶農民，在分散生產時使用着五十把木叉子、三十五張鐵銑、二十八個石碾子、三十二個小簸箕，平均每戶僅一點五把木叉子、一點一張鐵銑、一個小簸箕，有的戶就不够用，自成立農業生產社因集體生產、合理分工，使用二十五把木叉子、十九張鐵銑、八個石碾子、八個小簸箕就够了。但當前該兩村尚沒有全部合作化，僅有四個農業生產社，全村全部合作化還需要一定時間，所以當前個別增添或因折舊換新所需的小農具仍不少，如調查該兩村一九五四年平均每八點六戶購買一張銑、一把鎬、一個鐵絲篩子，每七點一七戶購買一張鐮、一付挑筐、一個揹筐、一把竹掃帚；修打農具也很多，大鎬或鋼刀每隔一至二年需要加一次鋼，犁鏵每年都修鑄換新，大車的車鏈每年一般換一、二次，修理的季節多是在秋後春耕前。又如調查該兩村一九五四年平均每人預計購買舊式農具的開支尚達二萬九千六百八十九元，佔購買農業生產資料總開支的百分之二十點八八，其中修打農具佔百分之五十，折舊換新或新添農具佔百分之五十左右。

4.鋤頭或鋤板，目前仍須增加，但大量推廣中耕器等新式農具後，將要逐步減少。因鏟地是個趕季節的活，不能躭悞，每一能鏟地的勞動力最少需要一個鋤（一般組織起來的每一勞動力需要大、小鋤各一個），特別是農村婦女參加農業生產的越來越多，能鏟地的勞動力也需要鋤頭，因而在中耕器等新式農具大量發展以前仍需增添。根據調查：每張鋤板能鏟三百畝地，按目前每年每畝地平均鏟三遍，也就是等於每年一百畝地，按鏟三遍計算就需要一張鋤板，如此計算龍華、侯官營兩村的地，每年有一百零四到一百二十張鋤板就够用了。供銷社經營鋤板掌握這一規律，就可避免發生積壓或脫銷現象。目前由於推行小麥密壠密植，所以農民要求供應密壠密植用四寸寬的鋤板，有關單位應設法解決。

5.皮、蔴製的車馬用具，隨着耕畜、大車和新式畜力農具等的增加，今後要逐步增加，特別是因一般的車馬用具，如繩、套、鞭子……等等使用年限較

短，折舊換新就顯緊。

根據以上各種農具的需要規律，有計劃地組織供應各種舊農具、車馬用具業務，尤其是大力組織鐵、木匠等小手工業者給農民修理農具業務，是應特別重視的。

另外，龍華、侯官營兩村每一農民購買農業生產資料的平均開支：一九五二年爲十三萬零五百五十九元，一九五三年爲十三萬九千六百二十元，一九五四年預計上升爲十四萬二千一百八十八元。這證明農民購買農業生產資料的開支是逐年增加的，一般地佔到購買力的百分之二十到百分之三十左右。因此，有計劃的經營生產資料，對擴大業務經營也是不可忽視的。

（附表）

項目 / 年度	耕畜		水車		鐵瓦大車		舊式犁		耬	
	頭數	%	部數	%	輛數	%	張數	%	個數	%
一九四九年	四五	一〇〇	四	一〇〇	二七	一〇〇	一四〇	一〇〇	三五	一〇〇
一九五二年	一	一	二四	六〇〇	三〇	一一一	一三八	一三六	五五	一〇〇
一九五三年	六六	一四七	三一	七七五	三六	一三三	一四〇	一四三	五三	一三三
一九五四年	六七	一四七	三三	八二五	三八	一四一	一四〇	一四五	五四	一三六

鞏固提高「撥貨計價、實物負責制」的初步經驗

崑山縣聯社

編者按：「鞏固提高『撥貨計價、實物負責制』的初步經驗」，較詳細地介紹了通過全縣的檢查，暴露了在一個縣裏推行「撥貨計價、實物負責制」中存在的問題，同時也提出了如何由上而下的領導基層社普遍重視和支持這項工作；如何使全面鞏固、提高的工作能密切的結合中心任務。特爲介紹，以供各地參考。

崑山縣十六個基層供銷社和一個工人消費社，都實行了「撥貨計價、實物負責制」。但在整個推行過程中，先是保守不前，後又急躁冒進，未能掌握積極、穩步推行的方針。如一九五三年元月份開始的典型試驗，由於對辦法的實質和金額核算的內容沒有全面貫通，走了灣路，沒有收到應有效果。第四季度，基層社的業務一天天地擴大，商品賬再也累不了，上級社又肯定這個辦法要推行，於是在十一月份急躁地對十三個社限期實行。由於思想未通，辦法沒學懂，必要的制度未很好建立，有些社盤點也不徹底，因此，實行後普遍是手續不嚴，責任不明，盤點不確，損耗差錯不分。

全面推行後，縣社又沒抓住典型深入檢查整頓，吸取經驗，指導全縣。直到省社召開座談會，提出必須將基層社「撥貨計價、實物負責制」的質量提高，才引起重視與積極行動起來。

一、結合夏熟預購，通過總結檢查，找出存在問題：四月份配合預購菜籽、小麥，推行預購合同制工作，檢查總結了幾個具有代表性的基層社執行情況，從會計責任制着手，檢查憑證傳遞程序，賬賬是否相符，財會和業務的聯系，並重點抽查幾個實物負責小組賬實是否相符等。綜合全縣基層社普遍存在的問題是：

1.分工不清，責任不明：首先是會計責任制不明確。如周墅社實物會計說：「不是不想抓，而是沒去抓」。有些社雖配有專職實物會計，而只是終日碌碌地覆核銷貨報表，沒有掌握驗收調撥、變價、盤點等主要環節憑證的覆核；有些社將實物會計抽跑，會計就乾脆「丟包袱」不管。其次是主任不懂，未建立領導責任制。如茜敦社主任說：「會計說業務亂，業務說會計亂，我就沒法掌握」；城廂社主任對土產部實物負責人，在一個月內調動了三次，形成責任不清。再是沒有建立業務責任制。如城廂社由常熟購進一千疋小布，三、四天不知道那個部門驗收的；花家橋社布疋實物負責人，對貨品可以自行作主漲價、跌價；陸家橋社甘蔗一千多斤，卖白八百多斤，堆在倉庫裏全部霉壞，沒人負責。類此情事是不勝枚舉的。

2.制度不全，盤點不嚴：嚴格執行盤點制度的只有十個社，其餘都沒有盤點組織，因此盤點工作流於形式。如石牌社有三、四個月未執行盤點。有些部門盤到通宵，聽到盤點就頭痛，能拖到不盤就不盤。如陳墓社百貨部實物負責人通宵沒將貨品盤點得徹底正確，急得哭了一場。在盤點中，一般都是盤點前沒準備，盤點中忙亂，盤點後損耗差錯難以肯定。有些社的會計也將盤點視爲麻煩，不去督促和協助執行；有些社連盤點表也不覆核，放任自流。

3.主要商品損耗率未定，損耗差錯難分，處理不及時：如城廂社經營白菜二萬六千多斤，損耗達六千多斤；工人社土產部不剔除計件商品的銷貨金額，籠統按照銷貨總額綜合損耗率百分之零點三八處理。

4.「盤存計銷」的售貨方法，未積極穩步地進行：在十七個基層社內，計件商品的門市部有六十多個，最多經營六、七百種商品，最少亦有百種以上，但採用「盤存計銷」方法的僅個別門市部，一般採用「計數劃碼」，以致造成人爲的多款、少款的差錯，每晚結賬還得拖到半夜。其他計量部門的售貨計數方法，也是複雜繁多。茜敦社的一個土產部，僅經營一百多種商品，就採用「盤存計銷」「以錢計量」「計數劃碼」「開發票」四種計數方法。以致加重了工作負擔，每晚軋賬仍然混淆不清。有些社既未學懂「盤存計銷」辦法的精神，亦未加强責任制教育，對計量商品未評定損耗率前，就盲目實行，結果多貨、少貨的責任不清。

二、歸納問題，分析原因，向領導彙報，爭取領導重視和支持：通過重點檢查，將執行較好的社和執行得很差的社的情況歸納起來向主任彙報，並綜合存在的幾個主要問題，提出解決的意見，督促基層社主任重視領導這個工作。並草擬了「基層社主任領導『撥貨計價、實物負責制』辦法參考資料」，通報各社主任學習，而使基層社主任普遍重視。由於獲得由上而下的領導重視和支持，使全面鞏固提高的工作和各項中心任務，得以密切配合。

三、掌握典型，吸取經驗，指導全面：在配合夏購清理預購合同工作中，選擇了一個業務範圍較複雜，存在問題具有全縣代表性的茜敦社爲典型，縣社指派專人負責預購合同清理工作的指導，並輔導「撥貨計價、實物負責制」工作的改進。在輔導中，取消銷貨日報、建立責任制、加强盤點組織、改進盤點方法及試行「盤存計銷」等一系列鞏固和提高的工作。通過典型整頓，吸取經驗，指導全面改進，不僅縣社心中有數，全縣工作也隨之提高了。

四、召開專業會議，交流經驗，研究改進方法：

1.召開專職實物會計會議，取消銷貨日報，貫徹會計責任制，佈置盤點組織。

2.召開百貨部實物負責人會議、交流驗收、陳列、調撥、保管、銷售、盤點商品等經驗：在總結檢查中，發現楊湘社百貨部實物負責人自元月份推行「盤存計銷」五個多月來，只發生銷貨尾零差價八百八十一元，消滅了差錯，而且對商品陳列、保管、銷售、盤點等都有簡便易行的操作經驗。當即指定專人總結，在百貨部實物負責人代表會議上進行介紹。並交流了其他經驗，同時採用邊交流、邊肯定的做法，一致反映說：「像這樣的會多開幾次，對我們政治上、業務上幫助提高很大」。會後各社百貨部都大有改進，並推行了「盤存計銷」，提高了工作效率。如正儀社百貨部實物負責人彙報說：「由於採用了先進的盤點辦法，四百多種商品，在兩小時零十分鐘內就盤點、結算結束，工作效率比以前提高二倍，而貨品又查對得很正確」。

3.召開主辦會計會議：在各社已初步明確會計責任制和健全了盤點組織的基礎上，以清理防汛器材及收回陳貸工作爲中心，結合總結檢查「撥貨計價、實物負責制」工作。首先彙報百貨部實物負責人及實物會計會議後貫徹情況，重點研究了鞏固提高「撥貨計價、實物負責制」標準、各級人員工作責任制及制定損耗率和處理差錯辦法；然後介紹縣社所掌握茜敦社鞏固提高的方法、步驟，並結合計劃統計員會議研究推行「盤存計銷」的方法，解決統計資料彙集問題。會中各社還根據自己的條件訂出工作計劃，作爲今後縣社檢查的依據。

五、抓住薄弱環節，巡迴檢查，重點輔導：會議後，爲了及時了解各社貫徹情況，佈置各社定期執行彙報內容。對較差的社作了重點檢查輔導，協助其健全盤點組織，研究貫徹內部憑證傳遞程序；對一般社也作了檢查了解；較好的社，能自行貫徹改進的，抓住彙報。會議後，一般都抓住了覆核主要憑證報單的環節，健全了盤點組織，明確分工，建立了價格備查簿，爲鞏固提高創造了有利條件。

以上一系列地改進工作，都是圍繞着各項中心任務進行的。事實證明，鞏固提高「撥貨計價、實物負責制」，只有在服從中心工作的前提下，有機結合，適當安排，才能收到效果。

全縣基層社在鞏固提高「撥貨計價、實物負責制」工作中，基本上明確了提高、鞏固的實質就是建立責任制，扭轉了主任喊「不懂」、會計「撒手丟包袱」和業務上「不照手續執行」的偏向。特別是明確了會計工作責任制，取消繁複的銷貨日報，掌握覆核主要環節的憑證，健全了盤點組織，推動了月終盤點制度，重視了改進盤點方法。最顯著的是縣、基層社主任的重視和支持，使全縣基層社推行的「撥貨計價、實物負責制」獲得鞏固和提高。

但在全縣十七個基層社中，發展還是不够平衡，有些單純整頓業務手續，

沒有先建立會計責任制；有些單純在會計內部查憑證，找錯亂，沒有先健全業務手續，確保今後不亂；大部分的社只重視門市部的改進，放鬆了對供應站的協助。對主要商品損耗率，也沒有全面進行民主評定和個別進行查定；在處理差錯和防止今後差錯產生方面，未能掌握完整的經驗；對推行「盤存計銷」辦法上，只解決了計件商品，對計量商品中的棉布類，雖然初步取得了一些經驗，但未能總結推廣；對土產類商品，尚待積極試點。針對目前情況，在領導全縣基層社進一步鞏固提高「撥貨計價、實物負責制」工作中，尚待繼續做好下列幾點：

1.按照「撥貨計價、實物負責制」鞏固提高的五項標準，進行督促指導，達到基本符合標準。對已基本上符合標準的社，應抓住按月彙報制度，了解鞏固情況。

2.對「棉布部」、「土產部」，應通過試典推行「盤存計銷」，並鞏固、提高百貨、日用品部已取得的成績。

3.基層社普遍實行民主評定，結合檢查歷史資料制定主要商品損耗率。另外指定每個基層社認眞負責的查定幾種主要商品的損耗率。縣社結合重點評定查定工作，於今年內將土產及棉布類主要商品損耗率，提出較正確的損耗指標。

4.掌握一個基層社，處理上半年度所發生而未處理的損耗、差錯懸案經驗，推動部分基層社在建立責任制，徹底執行月終盤點制度，嚴密業務憑證傳遞手續基礎上，全面將上半年損耗差錯徹底查明原因，處理清楚，並提出今後防止差錯辦法。

檢查「撥貨計價、實物負責制」的報告

秦皇島市
合作社聯合社

編者按：這一報告說明各地基層社實行「撥貨計價、實物負責制」之後，必須深入檢查，揭發和改正缺點，才能鞏固提高。鞏固提高的辦法，主要在於加强領導，密切會計、業務部門之間的聯系，建立和健全各項制度，特別是責任制和盤點制度。這一報告對分析差錯、賬務混亂發生的原因也很詳盡，並指出了克服的方向。特介紹給各地參考。

秦皇島市合作社爲鞏固「撥貨計價、實物負責制」自實行「盤存計銷」以來，加强了售貨員的責任心，提高了工作效率和爲社員服務的質量。但是，由於對新的經營管理辦法缺乏經驗，上級社的檢查與具體指導不够，有些基層社存在着不同程度的混亂狀態。其中以北戴河供銷合作社賬目混亂情況較爲嚴重。因此，在二月下旬對該社進行了四十天的檢查，以糾正工作中的混亂狀態，使這一先進的經營管理制度全面地鞏固起來。

北戴河供銷合作社實行「撥貨計價、實物負責制」以來，存在的主要缺點和問題有以下幾點：

一、對「盤存計銷」的意義認識不足，以及盲目推廣，造成部分門市部的賬目混亂。該社於去年十二月以營業部試行「盤存計銷」，截至今年二月份就推廣到七個門市部。由於沒能總結經驗和有計劃的逐步推廣，以致有的門市部先實行後請示，有的貨還沒點清就實行起來。特別是許多幹部不鑽研「盤存計銷」的具體作法，如第二門市部的負責人王子成至今還不知怎樣求出銷貨數字，甚至有的門市部負責人還不知道「盤存計銷」應該作到的「四準」。這樣就造成部分門市部記賬不及時；月終盤點不準確；自營和代營商品混在一起，而產生賬目混亂和賬實不符的現象。

二、倉庫賬與會計賬過去雖會核對過，但對不符的賬只是單純的認爲結賬日期和記賬方法不同，沒有及時糾正，以致到三月底會計賬比倉庫餘額多了一千餘萬元。在這次檢查中，才基本上對清賬目。但倉庫賬却比會計賬多一百餘萬元，而倉庫賬與實物賬核對則少五百餘萬元。爲此又進一步核對調撥單及有關單據，最後才徹底弄清了。從查對中證明：倉庫的賬實不符，並不是少貨，而是對單據核錯、記錯所造成的。也說明該社的審核工作是作得不好的。

三、該社十一個門市部的商品售價都有差錯，多的達五十八種商品，少的達七、八種商品。價格差錯的商品共有一百四十八種，佔經營商品總數的百分之九點八六。甚至同樣的一種商品，幾個門市部的價格都不一致。在有差錯的一百四十八種商品中，有九十三種商品高於原價，低於原價的有五十五種。最高的如羅緞海軍帽，超出原價百分之四十四點八七；最低的是雙馬運動鞋，低於原價百分之二十六。這就是各門市部產生長、短款的原因之一。

造成價格混亂的原因是：第一，該社接到變價通知後，不從實際出發，而是主觀估計哪個門市部有變價的商品，就通知哪個門市部。結果有的門市部就

沒有變價。第二，該社爲了使貨隨貨價到門市部，因此，在調撥單未製出前，就先由倉庫在出庫單上記載價格下達執行，但倉庫負責填寫的同志全憑記憶，於是往往發生錯誤。第三，寫錯了調撥單上的價格或算錯了變價。第四，有的門市部不在卡片上記載價格，也沒有價格標籤，以致記錯、賣錯。

產生以上缺點和問題的原因，從檢查情況來看，有以下幾點：

一、市社督促、檢查與具體幫助不够。如倉庫賬與會計賬不符已是長時期存在的問題，而市社財務科還不够清楚，以致發展到如此混亂的地步。就是過去已檢查出來的問題，也未能督促其改正，因而又產生了很多新的問題。

二、該社領導幹部不能擺脫事務圈子，抽出時間來考慮全面工作和有計劃、有重點的深入下層瞭解情況，及時解決存在的問題。如實行「盤存計銷」是件很重要的工作，而領導幹部却沒有過問。因此，在試點後，既沒很好的總結經驗，也未考慮實行的條件，就盲目推廣起來。

造成領導幹部事務主義的關鍵，是缺乏集體領導。如社務會議和門市部負責人會議沒有定期，會議開起來就佔很長的時間，解決問題也不多。各股平常很少有系統的彙報工作，主任對各股情況不瞭解，以致顧此失彼，問題不斷產生。

三、政治思想領導薄弱，缺乏批評與自我批評，有的門市部的幹部不團結的情形很嚴重。領導對個別幹部進行教育時不是採取提高的方法，而是「遷就」，於是造成某些幹部無組織、無紀律的現象。

四、許多股長不負責任，認爲：「主任既然什麼都抓，那就讓他全作好啦！」而袖手旁觀。會計股與業務股不聯系，兩股的結賬日期和記載辦法不一致，有時業務股開的單據不送，會計股也不取，以致不能及時下賬和審核，造成兩股賬目的嚴重不符現象。

在檢查工作中，我們是採取「邊檢查邊處理」的辦法，並結合盤點工作進行賬賬相對，賬實相對，因此，基本上弄清了長、短款和商品昇損等問題。對商品價格進行全面檢查後，也及時作了糾正。經覆查證明：各門市部的卡片賬一般都下得及時，執行價格也很正確，混亂現象已基本上克服。但今後的鞏固和提高還是極爲重要的問題。爲此，提出如下幾點意見：

一、領導幹部必須擺脫事務圈子，考慮全面工作和有計劃、有重點的深入下層瞭解情況，及時解決存在的問題。爲此，領導幹部必須首先科學分工，明確職責；次是加强集體領導，對社務會和理、監事會等應有準備的按期召開，以發揮集體的力量；再是領導幹部須製訂自己的工作計劃，以克服過去的忙亂現象。

二、「盤存計銷」是進一步鞏固與提高「發貨計價、實物負責制」的先進方法，也是改善經營管理和提高服務質量的一環。因此，必須加强此項工作的領導。在領導方面，應作好以下的幾項工作：

1.「盤存計銷」是建立在高度負責制的基礎上，因此，凡有條件的門市部應分工分責（按組分責），以加强責任感。

2.建立憑證手續和商品驗收、調撥、交接、盤點、昇損報告等制度，特別是商品盤點制度極爲重要，除由有關各股組成商品盤點委員會外，必要時可邀請社員代表和商店委員會參加，使商品盤點趨於準確。

3.會計股應設專人經常對各門市部進行檢查和具體幫助，及時解決存在的問題。

4.教育售貨員作到「價格準、收款準、付貨準、盤點準」的四項要求。

5.密切各股之間的聯系，特別是業務和會計兩股的聯系。現已建議該社訂立各股之間的「互相聯系合同」。

三、應設專人負責物價工作，掌握全盤商品價格。同時要經常深入門市部核對價格。各門市部要設商品價格卡片、價格標籤，遇有新到的貨或變價時，及時登到卡片及標籤上，使售貨員一目瞭然，避免賣錯價錢。

四、加强幹部的政治思想領導。政治思想領導的中心一環，是開展羣衆性的批評與自我批評和加强幹部的學習。次是對幹部進行教育時，一定要掌握提高的方針，克服「遷就」的現象。對積極工作的幹部要及時表揚；對個別思想落後的幹部，要從多方面進行幫助和教育；對屢教不改者，要給以必要的批評或處分。達到賞罰嚴明，以鼓舞幹部的積極性和創造性。

· 新 書 預 告 ·

模範糧庫與模範保糧工作者

梁 集 成 編

本書係介紹一九五三——一九五四年中，我國糧食保管戰綫先後出現的模範糧庫和模範保糧工作者，內容計分四個部分：首先闡明做好糧食保管工作的重要意義；其次記述模範糧庫的成長過程，着重於工作作風、工作方法及先進經驗的介紹；再次報導模範保糧工作者在高度覺悟基礎上，用不倦的努力創造出光輝的成績；最後提出在既得勝利的基礎上爭取今後糧食保管戰綫上的更大勝利。（十二月出版）

財政經濟出版社出版　新華書店總經售

「小組營業責任制」在實踐中提高了一步

編者按：認眞實行「小組營業責任制」，可以消滅零售中的差錯，提高零售工作的質量，同時也是提高和鞏固「撥貨計價、實物負責制」的關鍵。旅大市金紡職工社在實行「小組營業責任制」中，取得了一些經驗，但不一定適合各地情況，因各地的零售單位大小不同，機構設置也不一樣，僅供各地在研究、實行中的參考。

「小組營業責任制」，是旅大市金紡職工社百貨部許元昌小組創造出來的。一九五三年在東北區商業系統中普遍推廣後，職工們在實踐中又提高了一步。

分工負責，團結互助

按着每個營業員的業務能力、個人特長及各種商品銷售手續的繁簡、商品銷售的快慢與小組管理商品多少等情況，使每個營業員負責管理一定數量的商品。分工後，營業員對自己負責管理的商品，從進貨到銷貨要負全面責任。其主要責任如下：

一、根據商品銷存情況、櫃台日記及月度計劃等，按期向採買員提出進貨計劃。爲便於採買員記憶和查對，應使用提貨單提貨。提貨單上應填入品名、數量、規格、質量、預約價、日銷量、庫存情況以及代替品種等。提貨單應在小組內研究，經組長彙總交經理及會計審查，最後交採買員購貨。

二、負責驗收商品。營業員驗收商品時，必須按照調撥單，認眞檢查每種進貨商品的數量、質量、規格是否相符，不合規格質量或殘缺的商品要分別記到驗收簿或殘廢品登記簿上。驗收完畢，即應進行「定位、定量」管理，把貨及時擺到貨架或貨櫃中。

三、負責研究商品特點、用途、產地價格等，以便擴大宣傳。其辦法大致有以下幾種：1.研究商品說明書；2.隨時徵詢顧客意見；3.組織參觀有關工廠，向生產單位學習；4.內部互相學習，如通過小組進行兩種商品對比，秤分量，看貨色，找貴賤原因等。

四、賣貨前做好準備工作，如添貨、整理與陳列商品、準備賣貨的一切工具，準備好零錢，做好插籤、標價，以及檢查度量衡器等。並將賣貨工具隨身携帶或靠近商品，以便節省賣貨時間。此外，賣貨時，一般可採取下列賣貨方法：1.卡片售貨法。就是將貨物按照金額或數量製成定額卡片，顧客付款取卡片，憑卡片購貨。2.斤兩變件法。就是零星商品按斤兩和錢數包成小包或捆成小扎。3.按料賣貨。即對暢銷布，根據一般製衣所需材料多少，製定出標明尺碼的卡片，顧客交款買牌，憑牌取貨。4.漏斗付貨。5.送貨到門。6.匯貨。

五、負責保管商品。應根據不同的商品性能，使用不同的方法與容器並須經常檢查，發現變質及破損的商品，及時研究加工改製，不能加工改製的可及時上報請求處理。營業員在每日營業後要檢查一次四防設備與專責商品的管理情況。

六、負責盤點商品。盤點商品分月末、日常及臨時抽查等三種方式。對盤點工作的要求是先準後快，不漏點、不重點、不錯點，並在盤點後及時與銷貨款核對。

七、結清當日工作，做好次日工作準備。總結當日工作，一般包括檢查標價牌、結算、交款、填訂貨單、整理櫃台日記、清潔衛生、按着「定位定量」整理好商品，並考慮好次日工作等。

營業員分工負責後，爲了補救營業員因故不在現場，仍可不間斷賣貨，應根據小組內商品的整套性，商品多少以及人員多少，力量强弱等條件，通過自願與領導相結合的方法，互相搭配，成立互助小組，建立互助合作的制度。如當營業員甲不在時，營業員乙要互助，按對方所管理的專責商品的秩序進行管理與操作。互助內容，應重點放在驗收、賣貨及點貨三個環節上。爲了使互助能够有保證，必須建立簡單明確的接交手續，凡離開工作崗位一天以上時，必須進行交接，以達到責任分明和使接替者瞭解情況，避免發生錯誤。

實行「定位、定量」

「定位」就是於各種商品貨架上，確定固定的陳列位置。採取的方法：1.性質相同和帶整套性的商品擺在一起，性質不同的商品應隔開。2.一般商品應按價格高低和號碼大小或好壞貨等，順序擺列。貨櫃、貨架商品的擺列順序，做到前後一致；保管帳與統計表內商品科目的記載順序，應按擺貨順序上帳，這樣才便於查找和盤點。3.對於暢銷商品的定位，應擺在營業員身邊，便於賣貨時取放；滯銷品的陳列位置，也必須使羣衆容易見到。

「定量」是在商品實行「定位」之後，把貨櫃、貨架上陳列的商品，根據季節銷售情況、規律以及營業員的銷售經驗，規定出每日的商品銷售

量。因此，只有掌握了羣衆需要，「定量」才能做得好。

「定量」有三種不同做法。條件較好的合作社，可採取三面定量。第一，貨櫃「定量」商品不參加交易。貨架「定量」的上下層商品爲固定量，只有貨架中層流動商品參加交易，但也定量。流動商品銷售後所剩的零數，全部歸貨架固定量，由卡片每日控制。此一形式適於分量重、體積較大，且銷售數量較多的商品。第二，貨櫃「定量」商品參加交易，貨架定量商品不參加交易。這樣的商品是分量輕、體積小、品種多，銷售數量平衡，一般的在貨櫃裏能容納下的商品。這些商品，按固定的位置陳列在貨櫃內，顧客選購商品時即在貨櫃內付給，每晚結帳後，根據「定量」數，繼續上貨，恢復原來數量。第三，是品種與銷售數量少的商品，可以實行貨櫃「定量」並參加交易，每晚營業結束後進行清點，按原來定量數從倉庫取貨，補足原來數量。

目前商品定量的幾種方法：1.布疋、襪卡子等，用「蓋碼法」。即進貨時每隔五尺記上累進數，擺布時由小數捲向大數，小數捲在裏面，大數捲在外面。銷貨時，由大數開始，點貨時只要看所記的號碼。但對暢銷布却不必全部蓋碼。2.紙張可每隔十張夾一小簽，五十張夾一大簽，簽上標明累進張數，大數在上面，點庫時只點最上層的零散數即可。3.糧食類在進貨時，每袋秤好、記上數量碼成垛，從最低到高逐層記上累計數。4.對油、酒等液體商品可採取容器定量或測量器的辦法。5.粉條、乾菜等可用斤兩變件的辦法，根據各種商品的銷售規律，事先包成包、扎成扎。6.魚菜等可採取分堆定量，逐堆出售的辦法。7.煤炭類可分堆按立方米計算。

合理運用勞動時間

營業員在空閒時間內，應作好下列各項工作：

1.按照「定位定量」的科學方法，恢復與整理商品，使其經常保持整齊的隊形，不斷使商品的陳列美觀。2.驗收商品及作好貨架、貨櫃與賣場的衛生工作。3.進行填貨及斤兩變件工作。4.整理貨款賬表。5.研究與熟悉商品的特點及性能。6.注意研究與了解社員需要，記載櫃台日記。7.作好點庫前的準備工作。

建立小組會議制度

爲了不斷的提高每個營業員服務質量，做好各項工作，小組長必須召開定期與不定期會議。主要內容是：1.檢查每個營業員的計劃執行情況，交流工作經驗。2.研究市場、庫存的變化情況和顧客的新要求，想辦法增加新商品，加速週轉，擴大供銷。3.學習先進經驗，不斷改進和提高售貨技術。4.開展批評與自我批評，加强勞動紀律，不斷提高服務質量。5.檢查各項制度執行情況，工講清當前業務上的一些問題和新的情況，並對以前執行計劃的情況進行總結，參照去年同期與本年前期的統計資料，特別是櫃台日記的累積記錄與業務經驗，摸索銷貨規律，研究分析社員羣衆日益增長的需要，作爲增加新品種，擴大業務與製訂計劃的依據。

當計劃定案到達小組之後，應按計劃立刻分配給每個人，各人再根據自己管理商品的銷售情況，訂出每日完成計劃的數字，提出保證條件，開展小組勞動競賽。爲了使競賽持久，必須加强評比、獎勵和檢查等工作，一般可一旬一檢查，一月一評比，一季一獎勵。檢查內容應以金額與主要品種爲主。

檢查中要發現問題，找出原因，及時解決，定期進行小組總結，吸取經驗教訓以便改進今後工作，並要有領導有計劃地進行學習與推廣先進經驗，才能保證計劃的完成。（據「東北供銷合作簡報」改寫）

按期製訂商品流轉計劃

在發動小組討論編製計劃之前，領導上應向職

河津城關社採購員 串通私商套取現金

羅潛淵

中國人民銀行陝西省宜川支行，於六月四日發現由山西河津支行用信撥匯來兩筆特種賬戶（第七號方式）結算的匯款，購貨單位是河津城關社。一筆是三千一百一十萬元，憑證是採購員郭周娃自帶，另一筆是九百九十萬元，憑證是採購員李宗林自帶。用途是購猪，地點是宜川一帶。而郭周娃尚未辦妥開戶手續，就要提出二千萬元給孫國樑匯往富平，銀行同志提出與第七號結算方式不符，郭周娃則詐稱孫國樑是親戚，在延川有二千萬元貨款抵還。經銀行了解，孫國樑不僅在延川沒有貨款，而且是不法奸商，曾屢次偷稅、漏稅，被判過徒刑。因此，未予提出。另一筆匯款，由於李宗林詐稱河津城關社已在延川向農民賒購了毛猪，而將現金提出。事後調查，李宗林並非城關社幹部，而係私商。

根據以上事實，河津城關社的領導同志不僅忽視對採購員的教育，而且以私商冒充幹部套取現金，破壞國家財經紀律。河津城關社應迅速檢查這種不法行爲和追究責任外，並應追查採購員郭周娃的亂紀行爲，予以處理。以達到教育幹部，遵守政府法令。

必須重視社員羣衆的批評和意見

華北合作總社組導處

最近，華北合作總社搜集和研究了河北省一部分地區和北京、天津、太原等地合作社在今年召開社員代表大會或代表會議中的七千七百三十二件提案。這些提案的內容，絕大部分是批評合作社基層工作中的缺點，同時也反映了廣大社員羣衆的要求。

從這些提案中，可以看出：幾年來，供銷、消費合作社的商品流轉額，雖然不斷增長，但是，隨着生產的發展和人民購買力的提高，在許多方面，仍然沒有滿足羣衆的需要。例如：河北通縣西集社社員需要簸箕子、鋤頭等二十五種生產資料，合作社就都沒有經營；懷柔縣柏渣子鄉社員提出：「私商經營麻刀，合作社爲啥不營經？」涉縣木耳池等五十三個村的社員迫切要求合作社收購花椒，以便換回生產、生活資料，而該地合作社却毫無理由地拒絕收購或只限量收購；所有城市社的社員，普遍要求增添蔬菜供應站、冷食部、食堂、修理自行車、鐘錶和要求開設澡塘、理髮館等。有關這類要求的提案，即佔提案總數的百分之二十四點四四。

提案中突出的表明：合作社工作人員的服務態度不好，如天津市三區經緯路百貨部一個姓王的女售貨員，當社員向她詢問合作社的營業時間時，她竟不耐煩地回答說：「有眼嗎？看表去！」北京市崇文區社員在第二十九分銷處買了壞鷄蛋，要求給換，一個營業員竟說：「鷄蛋也不是我下的，我哪能知道壞不壞！」東單區社第一百貨門市部一個女售貨員操作遲緩，社員叫她快些，她却回答說：「飛機快、火車快，要快你爲啥不早來！」玉田縣峰山基層社共有三十個幹部，在這次召開會議中，竟有二十六人被社員提出了批評。此外，批評社幹的粗枝大葉、不負責任、因而不斷發生貨款上的差錯。另有批評社幹態度不嚴肅的提案，也佔相當比重。

當然，在黨的領導與教育下，絕大部分社幹的服務態度是積極、誠懇的。在各個運動以及日常業務中，曾湧現了許多優秀的工作人員。如唐山市職工消費社的二一六號女售貨員，因服務態度好而受到廣大社員的讚揚與擁護；北京宣武區社的大部售貨員，在這次社員代表大會上，受到代表們的表揚。但是，在合作社基層貿易工作人員中，却也混進了一些來自反動階級的壞分子。因此，一有機會，他們便要作威作福，欺壓羣衆。另外，也有些人原來是在私人商店裏的店員出身，舊商人的作風尚未得到徹底改造，斤斤計較於個人的利益，不安心工作。還有一些人，染有程度不同的「官買賣」的習氣，他們常常憑藉着「官買賣」和國家給予特殊優待而能「價格便宜」的一道王牌，竟以傲慢的官僚主義的態度去對待顧客。這些情況，主要是由於對基層貿易工作人員的審查不嚴和政治教育工作的薄弱，所以造成了許多的錯誤。

另外還有一些地區的貿易機構設置得不合理、不普遍，營業時間的規定不便於羣衆購銷貨物，出售和收購貨物的分量或尺碼不準確，少數商品的價格不合理，售貨現場或售貨員不注意清潔衞生等現象的反映。

各地合作社對於這些提案是怎樣處理的呢？據了解：有些地方的代表大會或代表會議，主要的時間是被理事會長篇大論的工作報告佔去了，多半沒有認眞檢查工作上的缺點和嚴肅地來處理社員的提案，而只是「官樣文章」式地、簡單地、綜合地解答一下，就算了事，把某些提案則無限期的留待會後處理了。宣化姚家房社社員提了三十件提案，結果，問題沒有全面包括進去，只是「綜合」爲六條向代表作了簡單的答覆，却引起社員代表不滿意地質問：「我們提了三、四十條意見，爲什麼只答覆六條？」有些代表說：「社員提的意見沒有答覆，回去怎麼向社員交代呢？」有一些地方僅把社員的提案綜合爲幾條大的原則，向上級作了交代，而不認眞地加以處理，甚至對社員提案中已經明白具體指出的令人不能容忍的錯誤事實，也只表示一下「憤恨」，至於如何處理，則無下文。例如：華北合作總社收到北京市社送來的提案後，曾派人親赴被批評的合作社去檢查他們是否已對提案做了處理，結果，連被批評的人是誰至今還沒有查清楚（提案中沒有寫明具體姓名）。順義縣北小營社幹部田自江，因爲害怕受處分，竟以惡劣的手段把有關批評他的十餘件提案都隱藏起來了。

以上這些事實，說明許多領導機關還沒有認識到這些提案是來自社員羣衆的批評和意見，認眞處理社員的提案對改進合作社工作有着重要意義。如果不去嚴肅負責地對待和處理社員的批評和意見，將會大大損害社員的民主積極性的惡果。

應該指出：在處理社員提案中所表現的缺點，是與合作社整個民主管理制

度不健全的情況分不開的。合作社系統中的官僚主義作風和民主管理方面的形式主義偏向還是相當嚴重。各地專門批評合作社不堅持民主制度的提案，就佔總提案的百分之四。北京市消費合作社，在貫徹民主管理方面，一般說來，是較好的。但也存在着上述的缺點。比如：西四區第三十八百貨門市部一本厚厚地社員意見簿上，社員寫滿了對該門市部允許私人辦理存車收費的意見（有些職工社員下班後，只是進門市部裏參觀一下，或是只買很少的東西，但却須要付出三百元的存車費，因此社員要求取消私人辦理存車收費的辦法）。該門市部的負責人對此却值若罔聞，不作任何答復。直拖到華北合作總社向北京市總社提出後，才解決了這個問題。其他門市部的「意見簿」或意見箱，也有不少無人負責或不尊重顧客意見的現象，結果形同虛設。

合作社是羣衆性的經濟組織，堅持民主管理制度是合作社的根本原則之一。一切不重視社員權利及其批評和意見的現象，必須糾正，一切把民主制度當作形式的偏向，必須消除，同時，必須與所有不願根據羣衆意見糾正自己的缺點和錯誤，甚至以粗暴態度壓制民主的行爲，應進行堅決的鬥爭。

端正售貨員服務態度，出現了新氣象

常書援

爲了迎接旺季物資供應，河北省遵化縣供銷合作社在不影響供銷業務的情況下，由基層社抽出模範、一般、落後三類售貨員一百名，於八月一日開始分三期進行了座談。座談目的，以豐富業務知識、交流經驗、提高思想覺悟，達到端正服務態度爲主。

座談會中，首先由領導作了動員報告，並表揚了模範工作者，批判了違法亂紀的錯誤事實和指出工作的方向。在好壞典型報告中，以生動的事實介紹了黨峪社彌玉蓮同志、平安城社王振同志的模範事蹟；也介紹了南關莊社劉桂儀、燕各莊社馮益堂，爲了個人享受，貪污人民財產而受到法律制裁的事實。引起了全體到會同志對違法亂紀者的憤恨，對模範工作者的敬愛。

會中通過「模範售貨員王秀蘭、呂憲芸」文件的學習，展開了熱烈地討論。大家均結合本社和自己的工作進行了檢查。如馬蘭峪社售貨員郝德蘭說：「我過去在賣貨中，高興時社員買貨就答對，不高興時就乾脆說：『沒有』。有時社員挑上三遍就嫌麻煩，再不就是要一樣拿一樣，既不宣傳又不解釋。這種服務態度實在不對。」其他像南關、東新莊等社的售貨員都檢查了本社的物資霉爛、工作馬虎和失職等現象，也檢查了自己的服務態度。這樣通過每個售貨員自覺的檢查，就給今後改進工作，向模範售貨員學習打下了基礎。

每期的座談會都抽出一天半的時間，組織全體到會人員去唐山市開灤機關消費合作社「觀摩模範售貨員王秀蘭、呂憲芸的「一問三介紹，百挑不厭倦，人不到，話先到」的服務態度。並由王秀蘭和呂憲芸介紹自己參加合作社工作以來遇到的困難，產生消極悲觀、回家的錯誤思想，以及領導上的教育與培養，同志們的幫助和自己的虛心學習、刻苦鑽研、克服困難、初步樹立正確地服務態度的過程。同時她倆也介紹了自己的工作方法：主要是如何聯系社員，關於社員需要，了解社員心理，根據不同情況採取不同的售貨方式，當社員購貨時要幫助社員挑選，多介紹商品，使背貨變成順銷貨等。大夥聽了她倆的介紹後，都感到收穫很大。當時就互相展開了交談，在討論時都爭先恐後的發言。發言中，一致以王秀蘭、呂憲芸的服務態度來檢查自己。如堡子店社李文華說：「通過這次的座談和現場觀摩，針對自己的工作檢查起來眞是相差懸殊。今後我一定向王秀蘭、呂憲芸學習。」會後，大夥均要求縣社經常派人到各社去檢查他們的工作，看看他們的實際行動。

參加過座談會的售貨員們，在各項工作中都起了骨幹作用。特別是服務態度，有了突出的轉變。如平安城社趙桂芸，由於轉變了服務態度，由她平日每天銷貨額十萬元擴大到四十萬元。其次是帶動了其他同志學習模範售貨員王秀蘭、呂憲芸的服務態度，有的社還訂出了學習計劃，展開了競賽。爲了給評比打下基礎，還開展了批評、表揚和建立了「評功論過簿」。因而全縣合作社售貨員的服務態度，都有了轉變，顧客們都突然感到售貨員的服務態度，比以前有了很大的轉變。

推行「產品質量責任制」的經驗

陳世鐸

今年，瀋陽市手工業生產合作社，在繼續開展「流動分號紅旗競賽」的基礎上，爲了促進產品質量不斷地提高和鞏固，建立了「產品質量責任制」。這一制度，通過試點，並在十五個不同行業的基層社內重點推行，已證明它對保證生產的規格質量和業務活動，起着決定性的作用。只要工作方法做得好，這一新的制度，是能被社員羣衆所接受的。

幾年來，瀋陽市手工業生產合作社，經過整頓、改變勞動組織、實行流水作業法、增產節約、紅旗競賽等一系列的工作和運動，在生產數量和質量，以及思想覺悟等方面，都有顯著的提高。但是，由於社員的出身是小生產者，粗製濫造的資本主義思想殘餘仍然存在，往往只顧數量、不顧質量，多做一件多賺二件錢的個人利益思想時刻發生，這就給合作社帶來了損失。以縫紉八社爲例：一至五月份由於質量不合規格，合同誤期被罰等項損失就有一千四百多萬元。該社所做的學生服，一百件中竟有八十件弄成「油汚」。更重要的是因爲質量不好，對外喪失了信譽，攬不進活來，造成一連串的二十二天停工，不但合作社賠了一千二百四十餘萬元，而且也大大減少了社員的工資收入，甚至有的幫工一個月都賺不出伙食錢來。此外，由於裁斷長短、肥瘦不符規格，「樣板」做錯等差錯，也時常發生。

從這些情況裏，可以看出質量問題的嚴重和粗製濫造對整個合作社發展前途的危害性。因此，有必要建立「產品質量責任制」，來保證產品的規格質量。

「產品質量責任制」的內容，就是把本社所有人員組成一個有機整體，達到分工明確、有職有責、進行目標一致的生產活動和業務活動；同時還必須注意它的統一性和關聯性，既不是無所不包的；又不是單獨孤立的；也不是一時突擊性的運動。因此，在擬訂責任制的條文時，首先要考慮到什麼人應負什麼責任，把責任範圍劃得清清楚楚的，然後再檢查過去曾在那些地方發生過問題，就針對這些問題訂出具體條文，來堵塞這個漏洞。如：縫紉七社的技工，因不按標準規格生產，經常發生被罰或退貨等事故，也經常發生丟片、油汚等問題。所以在討論時，就擬訂一條：「各技工須按車間主任規定的產品規格、操作規程、進行生產，如不符規定標準者，須負責返修，發生丟片、油汚或不能返修的產品，須負賠償責任。」又如：裁斷工對質量應負的責任是：「裁斷須按業務員生產通知單，按規定規格製定樣版，交理事主任、業務員、車間主任等共同審查後，再進行裁斷；如因不合樣版或擅自修改樣版而造成的損失，應由裁剪人員負責。」這一條就使各個環節互相關聯，同時也控制了因主觀主義造成的錯誤，或因工作疏忽而造成的損失。

質量責任制，可適用於所有生產合作社。不過在內容上，由於各行業的特點不同，可根據本行業的具體情況，擬訂適合自己社的責任制條文。總括起來，質量責任制的基本概念，可歸納爲下列三項：1.基本精神：發揮社員的自覺性和制度的約束力，從而加强責任心；2.基本任務：根據標定的規格質量或加工訂貨對方合同上所要求的標準，嚴格保證完成；3.基本方法：用說服教育的方式，提高社員的政治覺悟、技術水平和賠償與獎勵相結合的方法。

推行質量責任制的方法與步驟，應先選擇能够代表下中等類型的社，進行試點，取得經驗後，再重點選擇幾個不同的行業，進行摸底，目的是爲了使試點的經驗如何與其他社的具體情況相結合，然後再製訂全面的推行計劃。

根據瀋陽市手工業生產合作社的經驗，全面推行的計劃，是採取「邊推行、邊鞏固」的原則，根據主觀和客觀條件，將所有基層社劃分了三個類型，作爲分批推行的依據。

第一類：羣衆基礎好、領導力量强、生產任務正常並已開展了勞動競賽；

第二類：羣衆基礎較好、領導力量較强或有一般領導能力、生產任務較正常或開展了勞動競賽；

第三類：羣衆基礎差、領導力量弱、問題多、生產不正常。

掌握這些類型之後，即可斟酌推行的步驟。在第一類型社內，就有條件可以分批大力推廣；在第二類型社內，可以進行醞釀，給下批推廣時準備條件；至於問題多、又複雜、產銷不正常的第三類型社，必須加强生產管理，從解決當前的問題着手。

至於推行的程序是：

一、準備階段：推行質量責任制是爲了教育社員加强責任心，所以首先要結合各社內具體情況和社員覺悟程度，進行耐心的教育。要對社員說明推行質量責任制的政治、經濟意義，並把過去發生的質量問題擺出來，用眞人眞事進

行實例教育，使每個社員能够清楚的認識到質量問題的嚴重性及其利害關係。其次，各社要傳達上級社佈置的精神，應做到：1.先由領導幹部醞釀如何推行，確定這條經驗的價值，研究推行的方法和步驟、然後擬出推行的計劃初稿，召開理事會議討論決議後，即變爲理事會的正式計劃。這一計劃做成之後，應參照試點社的經驗材料，結合本社具體情況和特點，擬出本社的質量責任制條文草案；此外，還應把領導意圖，在老技工、黨團員和積極份子中醞釀，發動他們帶動羣衆，認眞貫徹，並通過他們把羣衆的思想動態反映上來。

二、推行階段：首先召開社員大會，理事主任要作動員報告，交代推行計劃的方法、步驟和要求；其次，將報告發至各組討論，充分發揚民主，提出修改補充意見，然後由理事會整理爲系統地條文，同時，再召集社員中的帶頭人在會上發言，談談認識的決心，最後把條文交由社員大會通過，形成決議，報請上級社審查批准後執行。

三、貫徹階段：首先要了解這個條文能否符合實際情況、社員羣衆接受程度如何、執行上有無困難；同時要幫助個別社員解決怕「賠不起」的思想顧慮。當事故發生時，領導上應仔細研究發生的原因，愼重處理。上級社也應妥愼幫助，發現問題及時解決。最後，要選擇質量一貫好的單位，樹立旗幟，表揚先進人物的先進思想和事蹟，特別要注意表揚轉變的人物，對落後社員和個別問題，應個別說服。

瀋陽市手工業生產合作社，通過上述的方法和步驟，在試點及推行中，取得了下列一些經驗：

一、建立與推行質量責任制，必須在開展勞動競賽的基礎上，並與獎勵相結合。由於這一制度在生產社中，目前還是一種較新的制度，它的實質，就是控制質量。因此，它與小生產者的舊習慣——只顧數量、不顧質量，多做一件多賺一件錢的個人利益思想相矛盾。當社員的覺悟程度還未提高到相當水平時，祇憑一般號召，或生硬的貫徹，恐難收到預期的效果。即使表面上接受，而思想上尚未得到徹底的認識，也很難持久地鞏固下去。因此，在製訂競賽辦法的同時，也應規定評比獎勵辦法。它是推進競賽向前發展、督促質量責任制順利推行的動力。如第七縫紉社第一次評獎，全社六十五人中，有十六個社員達到先進紅旗；又經過一個多月的熱烈競賽，在第二次評獎時，就湧現了四十名社員及兩個小組獲得了先進紅旗的獎勵，而且他們還在大會上紛紛表示決心，爲爭取更大的成績繼續奮鬥。

至於該社裁斷和車間主任，因工作疏忽，把「樣版」作錯了，使產品不符規格，被加工對方按合同罰款百分之五，使合作社信譽及經濟上遭受到損失，當事人在理事會的幫助下，都自覺地檢查了自己的工作，找出錯誤的原因，並按「質量責任制」的規定，甘願負賠償損失的責任，而且特別强調領導帶頭，以身作則。所以社員一致反映：「賞罰嚴明」。

關於獎勵與賠償問題，原則上應掌握獎勵的面要寬些；罰的面要窄些。以不影響生活爲原則，堅持說服教育的方針，切忌懲罰主義。不能以賠償爲目的，而只能以賠償作爲控制質量的手段。

二、質量責任制實行前，必須做好宣傳教育工作，在執行中，要抓關鍵、抓典型，貫徹後，要大張旗鼓的宣傳與個別的說服教育結合起來，並採取社員易於接受的回憶、對比、算賬等方式，從淺到深，使全體社幹的思想上，逐步認識到質量問題的重要性。例如：第七縫紉社檢查員吳柏祥，他一向是個「好人」主義者。過去，他執行檢查任務時，老怕得罪人，一味遷就，時常表示幹不了，要請假。自從建立質量責任制，並在工作組的幫助下，打通思想之後，就大大加强了責任心。他指着「檢查印」說：「這個小戳就把我管住了，一點也不敢馬虎呀！」他的工作態度，從此轉變了，領導上又及時給予鼓勵，社員們對他的印象，也有了好轉。過去，他在執行檢查任務時，常常受到落後社員的諷刺，說他是「鷄蛋裏邊挑骨頭」；現在，他採取訪問式的檢查方法，檢查出誰的活有毛病，小組就自動承認負責返工修理，大家還向他提出挑戰。在他的帶動下，全社出現了一種新的工作作風。在第二次評比時，被羣衆選爲先進人物，還受到了物質的獎勵。又如該社第一、五兩組是技術最高的小組，但覺悟程度，却是一個落後的小組。理事會每次佈置工作和討論制度時，總是不願參加，而且煽動別的組逛着玩去。這些人物，對羣衆的影響很大，特別對落後社員的影響更大。當時就成爲推行質量責任制的障礙。這一關鍵必須突破，用硬的方法不行。工作組就用個別徵求意見、「激將」等方法，果然這兩個組轉變得很好，在技術方面還起到主導作用。當工作組看到質量責任制收到實效以後，就給大家算了一筆賬。該社第一季度社員平均收入工資三十五萬七千五百元，最高的有四十一萬九千六百元，最低的收入十六萬八千元；第二季度的工資平均收入，就上昇到六十三萬二千三百元，最低的也有四十五萬二千二百元，比第一季度最高的收入還多，這就成爲一個鮮明的對比。

更正

本刊一九五四年第八號第二十五頁上欄倒數第一行中的「產零」，應爲「產消」；第二十六頁下欄倒數第十六行中的「產零直接見面」，應爲「產消直接見面」。

濰坊市手工業生產合作社
修訂產量定額與調整工資單價的經驗

劉健行

（一）

濰坊市生產合作社的工資制度，除了機器車間與社幹人員實行計時工資外，一般的都實行計件工資，並根據操作規程的不同，又分別採用了個人計件、集體計件、以及分別產品等級的分級計件等形式，一般的都符合按勞取酬的原則。

幾年來，隨着合作社生產的發展，社員的工資都有所提高。但由於缺乏定額管理和政治工作薄弱，只是單純的計件工資，助長了小生產者的經濟主義思想，因而自一九五三年以來，在不少行業的生產社裏，日益出現了工資偏高和定額偏低的現象。如紅爐業生產社每月的最高工資曾達一百三十萬元，鉗工的工資平均八十多萬元，錘工的平均工資五十多萬元；白鐵業生產社的最高工資也有八十七萬元，平均工資六十六萬元；紅光紅爐生產社曾經發生兩個人打螺絲墊錢，每天拿到二十八萬元的工資，一個沒有滿師的學徒一個月也曾拿到六十多萬元的工資。超過了當時國營工廠工人工資的一倍左右。嚴重的破壞了國家的工資政策。

產生定額低、工資高的原因：主要是缺乏定額管理，單純計件工資，勞動生產率不斷提高，而產量定額則沒有調整。如紅爐社的鉋刃，分散單幹時每爐每天平均產量四打半，組織起來正常生產、分工協作、勞動效率提高了百分之三十，但仍按原來的產量製訂定額。巨輪白鐵社車圈的實際產量能做到四條，但產量定額則按單幹時的二條製訂，因此工資就偏高。當時有些社幹認爲「工資高些，沒有關係，這是組織起來的優越性」。其次是政治工作薄弱，思想教育不够，以致社員思想上存在着濃厚的經濟主義，單純追逐工資，不顧集體利益。如每逢試做新產品，討論產量定額時，「生產打埋伏」，等定額確定後再提高產量。

定額低、工資高，造成的惡果是嚴重的：

第一、阻礙了生產力的發展。如紅爐社做車圈、鉋刃、當時每天只要幹四、五個鐘頭，就可以完成一天的產量定額，因此到了下午一、二時就收工，或者怕幹其他活的社員「攀伴」，就故意「磨洋工」，半天能做好的活，也拖到一天才完成，有的爐因感到實際產量超過定額過大，怕露馬脚，把一天的活分兩天交。同時、定額落後也直接防礙了生產技術的提高。正如社員說的：「定額低、省力氣、磨洋工就幹了，誰還去開動腦筋找竅門」。和平鏡業社有個社員創造了噴色的工具，本來能提高產量數倍，但是怕超過定額太大，引起調整工資，因而未敢使用。

第二、造成社員與社幹、社員與社員之間的不團結現象。如每逢試製新產品定額時，經常是社幹與社員「講價還價」，有的社員反映：「不像是在討論工資，簡直是商人在做買賣」，同時由於工資偏高的現象沒有及時糾正，社員越是想向更高的工資看齊。如巨輪白鐵社因做車圈的工資每天超過了三萬元，幹其他活的社員也要求將所有產品的基本工資提高到三萬元。這就開了多次社員代表大會討論提高工資，經常爲工資問題爭執不休。厚鐵組說：「我的勞動强度比你高」，白鐵組說：「我的技術性比你大」。甚至有的社幹覺得自己的待遇不如生產的社員高，而消極落後，不願當社幹。

第三、滋長了社員的資本主義思想。不僅表現在生產上是單純追逐工資，不顧集體利益。而且有的社員發展到買田、放債、僱工等剝削行爲。如紅光紅爐社社員馬傳魯自入社後，買了一畝五分土地。紅星工具社社員龔玉龍、爺三個在社裏都當鉗工，每月收入近三百萬元，入社後在家鄉買了四大畝土地，僱工耕種，並建造房屋，自己準備在合作社再幹兩年就回家去享福，發展富農經濟。

第四、由於定額低、工資高，就必然造成了成本大、價格高，影響了銷路。紅爐社有不少產品的價格高於市價，或高於農村的生產社。如一九五三年春季合作社的鐵銑價格二千六百元，市價僅有二千三百元。兩次產銷會議，均在價格問題上爭執最大。巨輪白鐵社曾因產品價格高於市價，一度積壓水桶兩千多個、水壺兩千六百多個，積壓兩億一千多萬元的資金。

（二）

一九五四年第一季度，在市委的具體領導下，以深入貫徹總路綫爲動力，以討論先進計劃、開展勞動競賽爲中心，在提高社員的社會主義覺悟和勞動生產率的基礎上，修訂了產量定額，調整了計件單價，糾正了工資偏高現象。其

具體做法如下：

一、通過先進工作者會議和增產節約運動，針對社員單純追求工資、不顧集體利益的思想，以算賬對比的方法，反覆進行兩條道路的教育。通過算政治賬、生活賬、生產賬、良心賬，對比合作與單幹，進行挖苦根、找甜根，以啓發社員階級覺悟。由於手工業勞動者在舊社會受苦很深，在新社會和合作社裏政治地位和物質生活都有很大提高，因此一經聯系實際、算賬對比，最易接觸思想，提高覺悟。在回憶對比中，社員普遍反映說：「過去的苦處和現在的好處說不完」，過去是「夏天淡季賣青菜、冬天淡季擺小攤，老婆孩子還得去討飯」，現在是「有宿舍、有食堂、穿新衣、吃白麵，還有業餘文化補習班」。過去是「淡季來、旺季去，幹一年、窮一年，幾輩子打鐵幾輩子窮」。現在是「黨的領導、國家扶持、正常生產、按勞取酬，幹一年、好一年，個人生活年年提高、合作社生產年年發展」。通過這樣的算賬對比、大大提高了社員的社會主義覺悟，初步認識到個人利益和集體利益的一致性。因而很多社員都自覺的檢討了經濟主義和資本主義思想。批判過去是「只顧個人利益、不顧集體利益」，「只看眼前一步、不看千步萬步」。紅爐社很多社員檢討過去是「靠壓定額來提高工資」，甚至是「一天幹半天的活，半天掙兩天的工資」，「過去是靠粗製濫造來提高工資」是所謂「有草無草、三鋤就跑，不管質量成本、工資越多越好」。紅星紅爐社社員檢討說：「全社每月營業額兩億多，光發工資就一億多，除了原材料、那能有積累，光是發展了自己，老白了毛也到不了社會主義」。這就爲修訂定額、調整工資、掃清了思想障礙。

二、通過討論先進計劃，開展勞動競賽。由於初步提高了社員的社會主義覺悟，開展勞動競賽，突破保守定額，「發展社、蓋廠房、搞機器」，已成爲廣大社員的自覺要求和行動口號。在此基礎上提出「製訂先進計劃、開展勞動競賽」，並進一步進行了算賬對比的社會主義教育，主要是算產量賬、質量賬、成本賬、節約浪費賬，「算怎樣才能發展社的賬」，「算對社會主義的貢獻賬」等。通過這樣的算賬對比，社員普遍覺悟到過去的定額太低、工資過高、窩藏着潛在力。巨輪白鐵社社員張義昌、算了一筆賬給大家聽：「因爲壓低定額，僅去年第四季度合作社少積累了九千萬元，這些錢能蓋一趟南屋，叫資本主義思想頂跑了」。這樣就把製訂先進計劃，突破保守定額，和社會主義和切身利益聯系起來。「害怕提高定額退工資」的落後思想，很快也被克服。社員說：「提高定額、發展合作社，也少不了工資。」因此紛紛製訂先進計劃，突破落後定額。紅爐社過去最難打的翁子銑，從每天產量定額十個提高到十四個，很快的做到二十個；鋤刃從原定額二十四個提高到二十八個，做到四十六個、五十四個；車圈從五根提高到十根；鉋刃從定額四打半普遍提高到七、八打。新利紅爐社姜兆勝和徐瑞華兩支打明銑的爐對着賽，姜打二十二個、徐打二十四個，姜打二十四個、徐又打到二十八個，最高產量到三十個。領導上抓住這些先進事蹟和典型人物，進行表揚獎勵，從而使勞動競賽引向高潮，突破定額成爲壓倒一切的風氣。

由於勞動競賽的開展，突破了保守定額，這就爲最後的調整工資單價做好了充分的思想準備和物質準備。這時在工作的掌握上主要是：

第一、對工資問題進行正面教育，仍以算賬對比的方式說明現有的工資不合理、及其危害性，把調整工資單價和社員的切身利益聯系起來。

第二、交待合作社的工資政策應該是：「不高於國營七級工人，不低於原來的基本工資，並照顧到品種、單位之間的平衡」。

第三、依靠黨團骨幹、積極分子和關鍵人物，對羣衆進行宣傳醞釀，在「大家都弄明白、思想醞釀成熟」的條件下，再進行調整。

第四、培養典型小組、先進模範，自覺的首先調整，樹立旗幟，並抓住這些典型模範、表揚獎勵，以發揚先進思想，帶動廣大羣衆。

第五、工資單價的提出和確定，是由領導上進行產品排隊，擬訂方案（與關鍵人物的醞釀相結合），然後交由羣衆充分討論。

通過這些工作和措施，很快就掀起了全面調整工作。事實上，自總路綫教育和勞動競賽以來，就有許多先進模範自覺的要求調整工資，一部份羣衆處於觀望狀態，只有少數落後羣衆仍有思想顧慮。如有的社員說：「趕快吃點喝點吧！再不吃就撈不着了。」但在多數羣衆的進步輿論裏、在骨幹力量的耐心教育下，很快就得到克服和糾正。如社員說：「你是靠工資還是靠合作社？」「你是吃雞蛋還是吃雞？」「柴油機廠七級工人王珍師傅的工資每月才有六十三萬元，我們的工資就是不合理。」這樣，在先進模範的帶動下，在羣衆思想成熟的條件下，全面調整工作很快就達到完成。

（三）

全市有二十個生產社、二百多種產品經過修訂定額、調整工資後，一般都提高定額百分之三十到五十，降低了工資單價百分之三十左右。這個結果，給生產社帶來了顯著的收穫。

第一、大大發揮了生產潛力，增加了生產總值，降低了生產成本，擴大了利潤積累。如從九個紅爐社的生產數字看：一九五四年上半年完成產值一百四十一億餘元，等於去年同期的二點二三倍。每個社員的平均產值爲一千零五十一萬元，較去年同期提高了百分之八十七。上半年利潤達二十八億四千八百多萬元，等於去年同期的四點二倍。生產成本一般都降低百分之五到百分之十。巨輪白鐵社調整定額後，成本降低百分之十二，上半年利潤達四億一千八百多萬元，等於一九五三年全年盈餘的一點二倍。隨着公共積累的增加，增强了社

會主義的物質基礎。而社員的實際收入，從總的數字看，並未減少，且稍有增加。九個紅爐社上半年社員的每月平均工資是三十六萬三千元，較去年同期提高百分之十三。巨輪白鐵社上半年社員平均工資是三十九萬九千元，較去年同期提高百分之二十二。

第二、由於降低了生產成本，也減低了出售價格，擴大了產品銷路。僅一九五四年第一季度即有三十六種產品降低出售價格，一般降低了百分之六點六到十八點八，批零差價也從原來的百分之三到六、擴大到百分之七到十五。得到了各地供銷社的好評，解決了歷來爭執最大的「價格問題」，從而進一步擴大了產品銷路。一九五四年上半年各紅爐社的銷貨額達一百二十四億元，等於去年同期的二倍。

第三、大大地啓發了社員生產的積極性和創造性。調整工資定額以後，很快就有八十餘種產品、又突破新的定額，並且找竅門、挖潛力、鑽研技術和發明創造亦不斷湧現。據不完全的統計：一九五四年第一季度全市生產社的工具改進和創造達三十六種，合理化建議六十四件，第二季度的工具改進和創造達十五種，推廣先進經驗七種，並有十九種產品採用流水作業法。新勝紅爐社自從修訂定額、調整工資以來，僅壓銑、鋤刃兩種產品在生產上的改進，每月就能增加產值一億六千三百多萬元。

第四、提高了社員的思想覺悟，加强了社幹與社員的團結，爲今後不斷的突破生產定額和定期的調整工資單價，打下了有利的基礎。如此次調整定額後，目前又有許多產品的實際產量超過定額，社員就主動要求修訂定額、調整工資，某些社已經建立了通過按季製訂生產計劃、調整工資定額的制度。從而初步排除了阻礙生產發展的工資包袱。

北京市窗紗羅底供銷生產社半年來的發展

和翼　馮文春　王樹屏

北京市窗紗羅底供銷生產合作社，是一九五三年十一月由四十九戶窗紗羅底業小生產者組織起來的。當時分八個小組，分散在自己家裏生產。現在已發展爲五十七戶，一百六十三個社員，股金和入社費共有四千一百九十萬元，公積金九千七百四十三萬元。社內還成立了兩個集中生產的小組，這兩個小組的生產關係已不是僱傭關係和師徒關係，而是互助合作的關係了，它爲過渡到生產合作社創造了條件。

供銷生產合作社的發展，實際上就是社會主義成分的成長和壯大，是逐步地以集體經濟戰勝個體經濟的盲目性和自發性的過程。窗紗羅底社之所以能在半年多的時間內獲得這些成績，主要是他們掌握了這個原則。並從生產管理方面堵塞和遏止了分散社員戶的自發勢力，加强了對社員戶的領導，不讓他們走資本主義的老路。同時，根據自願互利原則，引導他們改變其個體經濟的性質，沿着正確的方向——社會主義的方向發展。

從供銷入手，掌握生產

在開始組織起來的時候，社內就統一按計劃生產，統一供銷業務，社員戶不再單獨對外經營業務，統一給合作社加工。這樣，就把個體分散的生產納入了國家計劃的軌道；把各戶原爲個人生產，爲自由市場生產，變成爲合作社生產，爲國家社會的需要而生產了。

統一規格質量，統一原料耗用標準，是做好分散生產的第一個主要工作。窗紗羅底社由技術委員會製訂各種產品的規格標準，印成卡片發給各社員戶，社員即按標準生產，檢驗員也按標準驗收。產品分甲、乙兩級，實行優級優價辦法。如三尺十六目鐵絲窗紗每疋的加工費爲十一萬元，如織出乙級品就減少一萬五千元，若織出次殘品，由合作社處理後只發給加工費五萬元。這樣即杜絕了社員戶重量不重質，只求多得加工費的粗製濫造行爲，而且刺激了產品質量的提高。供銷生產社剛成立的時候，甲級品只佔到百分之八十，到今年六、七月裏，甲級品已提高到百分之九十四，殘次品已經消滅。

原料耗用量原來規定每疋三尺十六目的鐵絲窗紗的損耗率爲半斤，重量以二十三斤到二十五斤爲標準，過輕者降級，因過重而多用的原料由自己賠補。但從五金公司取來的同號鐵絲，往往粗細不一，因而有輕有重，織的時候不易掌握，產量經常超過了重量，各戶普遍賠貼，甚至半年內有賠貼二三十斤的，社員對此意見很大。經與五金公司研究協商後，每疋重量重新規定爲二十三斤到二十六斤，「限差」大了，問題得到了解決。

正確地規定原料耗用量，除了在生產上不浪費原料外，另一個更大的意義是防止了社員戶將多餘的原料織出成品向自由市場出售，和因原料供應不合理而傾向自由市場的可能。

掌握原料，限制僱工，對防止社員戶的自發勢力有很大的作用。今年四月

裏，由於各戶產量增加，收入也隨之增加，一部分社員戶竟產生了資本主義傾向，違反社章規定，增添僱工。如趙東臣添了一個人和一張機子，後來因爲合作社的原料只照原先的股金與人數發給，趙東臣得不到原料只得辭掉了僱工。這就限制了自發勢力的發展。

但是，有的社員戶仍舊千方百計地向資本主義道路走，如孔玉峯一再申請織出來賣給私商。這說明在生產關係沒有改變的情況下，雖然掌握了供銷環節，統一加工，還有可能滋長自發勢力。

按兩利原則，合理的分配加工收益

供銷生產社的社員戶是獨立的經濟核算單位，在業務上與合作社是加工關係，當他參加了合作社而接受了社會主義的領導之後，他還是隨時的試探着是否對他有利而一步一步往前邁的。所以加工費就直接影響着社員與合作社之間的關係。窗紗羅底社對加工收益的分配是根據兩利原則，及經營利潤的大小來決定的。收益小的，爲照顧社員戶的利益，加工費就大；而在社員戶增加了產量，收入有了顯著的增加以後，就說服其降低。如過去的加工費偏高，經過不斷的教育和啓發，社員自覺自願的降低了兩次加工費，每疋共降了一萬九千元。而合作社在減少了管理費用和染漆成本之後，給五金公司加工鐵絲窗紗的工繳費每疋則降低了兩萬五千元。今年七月份各種產品加工費的收益（每疋）分配率如下表：

總收益額		合作社		社員戶	
		純收益	百分比	純收益	百分比
加工	三尺十六目鐵絲窗紗 五〇、四〇〇元	一六、〇〇〇元	三三·〇	三四、四〇〇元	六七·〇
自營	三尺十六目鐵絲窗紗 六一、九五〇元	二七、五五〇元	四四·五	三四、四〇〇元	五五·五
	四尺十八目銅絲窗紗 四四一、八四〇元	二八八、四〇〇元	六五·二	一五三、四四〇元	三四·八
	三尺十六目銅絲窗紗 二八一、一九〇元	二〇五、三〇〇元	七三·〇	七五、八九〇元	二七·〇

從這裏可以看到加工收益比自營利潤低，所以收益的分配當中，加工業務家庭生活，降低生產情緒，更主要的是會使社員跑自由市場，逐漸遠離了合作社，也就失去了合作社的作用；自營業務裏，因利潤較高，適當的提高了合作社的公共積累，社員戶所得比例就較小，但也保證了社員戶的合理收益。這樣，既照顧了社員戶的利益，又保證了社會主義成分的不斷增長，所以這樣分配是比較適當的。據四個社員戶的調查，今年第二季度共織了窗紗一百七十八疋，共得加工費一千九百六十一萬元，除去稅款、工人工資等生產費用以外，共收入一千一百萬元，每戶每月平均收入九十一萬元（七月份爲一百四十六萬元），除維持了五至八口的家庭生活以外，還略有富餘。而合作社在第二季度獲得了純利四千三百三十萬元。合作社有了公共積累，就能在小生產者中樹立威信，也是引導小生產者向合作社靠攏的物質保證和向生產合作社過渡的主要條件之一。

改變生產關係，逐步過渡

引導小生產者向生產合作社過渡是供銷生產合作社的任務。窗紗羅底社在擴大了公共積累以後，購買了辦公及染漆用的房子十一間。三月裏，又領導五戶成立了第一生產小組，有九台機子，十六個人，集中生產。業主、工人及家庭輔助工都按照各人技術分配工作，支給計件工資，把僱傭關係變爲合作關係了。還按各人工資收入重新調整了股金，每人暫交二十萬元，以擴大小組的資金。小組在經濟上獨立核算，行政上受供銷生產社領導，業務上由合作社統一經營。合作社在原料有困難時，首先照顧小組，以利發展。到七月底，小組已有盈餘四百二十九萬元。現在又增加了一戶，共有十二台機子，二十個人。在他們影響之下，西四區也成立了第二小組，有五戶，十一台機子，十八個人，組織辦法與第一組完全相同，只是由於沒有房子，分三處集中生產。

成立小組時，業主的主要顧慮是怕收入減少。那麼怎樣來打消這種顧慮呢？主要是適當的安排其家庭輔助勞力，保證了一定的收入，使其家庭生活不致受到困難。如馬有信原有兩個工人，自己只做輔助勞動，參加小組時原也不願意，所以工人和他商量的時候，他說：「以後的家庭生活你們要能給保證就幹。」入了組，他輪軸，愛人打尺子，每月仍有六十萬到七十萬的收入，維持了一家人的生活，也就安心了。另外，思想覺悟的提高，尤其是生產聯社領導學習總路綫和憲法草案以後，社員的社會主義覺悟大大提高，認識到走合作化這條道是肯定了的。如王鴻儒說：「共產黨帶路沒錯，毛主席叫走的路是幸福的路。」因此他成天盤算着怎樣轉變成生產社和機械化的事，現在他入了第二組，而且把自己的房子騰出來給小組用。

由於生產小組的產生，也就是在供銷生產合作社內部出現了生產合作社的雛形。把原有的小組加以培植、擴大和扶助組織新的小組，就有可能逐步的、部份的轉變爲生產合作社，或聯合幾個生產小組，成立生產合作社。也只有供銷社本身的這種轉變，才能完成從供銷入手逐步改造手工業者的初步任務。

怎樣經營合作食堂

賈周文

一

北京市西單區消費合作社第一合作食堂，自從實行利潤提成獎勵制後，提高了工作人員的積極性，改進了經營管理，擴大了業務，不但扭轉了過去一直賠錢的現象，並且獲得了合理的積累。從一九五二年六月開始時，平均每月銷貨額六千餘萬元；至今年八月份每月消貨額已經擴大到兩億零五百餘萬元。過去，平常每天只能賣到一百六、七十萬元，星期日也不過三百來萬；現在，平常每天就能賣到五百餘萬元，星期日可賣七、八百萬元，最多達到九百餘萬元。平均每人每月工作量由四百來萬提高到七百餘萬元，增加了百分之七十五以上，相對的費用率則由最高的百分之二十一多最低降到百分之十六多，毛利率經常保持百分之二十五左右，總有百分之三左右的純利率，保證了合作社的合理積累。

二

第一合作食堂原來是市人民政府的機關食堂，一九五二年六月交給合作社經營的。當時職工中普遍存在着供給制的思想，許多工作人員都抱着『吃飽了混，過一天是一天』的態度。因此，名義上是一個飯菜麵食全面經營的食堂，實際上却着重在炒餅，燴餅等業務，也賣一部分麵條，可是經常不能充份供應。菜牌上雖有四十來種菜和湯，但有些是掛名的，平日供應的不過二三十種很普通的菜和湯而已。而且準備的也不多，常常缺這個少那個。炒的菜一律都用七寸盤，一個人吃不了，兩個人不够吃。菜樣也不隨季節的變化而變化，老一套，不適合社員顧客的口味和要求，羣衆再三提出批評建議也置之不理。服務人員對待社員顧客的態度也很冷淡，有的人進來一看沒有中意的飯菜走了也不聞不問。內部的組織也很混亂，小組根本不起作用，完全流於形式。因此，業務老展不開，交易很少。那時每月銷貨額最多也不過七千餘萬，最少只有五千餘萬元，而食堂的日常開支却是很大，所以自合作社接辦之月起直到一九五三年三月始終是賠錢的，雖然也曾經開過幾次會研究改進辦法，並且陸續地增添了十幾種菜樣，又添上了包子，銷貨額雖有些提高，但是並沒有從職工的思想上解決問題，結果仍然賠錢，合作社的領導和食堂的管理人員都覺得很困難，認爲這行業實在不好弄，必須另想辦法。

三

由於石景山鋼鐵廠消費合作社和其他合作社，試行超額獎勵制，取得經驗後，給我們的啓發很大，又經過反復研究，試行了利潤提成獎勵制，規定食堂於季度結算後如有盈利，按其純益率在百分之一至五者（與銷貨額比）提獎金百分之三十，在百分之五至十者提獎金百分之四十，獎金的百分之五十按照全體工作人員平均分配，其餘百分之五十由大家根據工作的好壞進行民主評定，獎勵工作人員和提高其積極性。實行利潤獎勵制時，先經過大家共同討論研究，在積極分子的帶頭策動之下整頓了內部組織和健全了各項制度，改進飯菜的質量，增添菜樣，改善營業員服務的態度。於是業務就慢慢地展開了，銷貨額擴大了第二季度就獲得盈利五百餘萬元，純利率爲百分之三點四。按照規定百分之三十提出獎金一百六十餘萬元，並評發了獎金，最多的得七萬四千餘元，最少的也得六萬餘元，平均佔工資總額的百分之六點六（自去年第二季度到今年第一季度一年中共得獎金七百三十餘萬，等於一個月工資總額的百分之八十）。這樣一來，大家的工作勁頭就大了，合作社就在這個基礎上不斷的總結經驗，改進勞動組織和健全了各項工作制度，經過愛國衛生運動改進了衛生狀況，並獲得了區愛國衛生委員會衛生模範單位獎旗一面。經過增產節約競賽運動，進一步改進了飯菜的配製工作，使用調料在保證質量的原則下杜絕了味精，油料及煤炭的浪費現象。又通過黨在過渡時期總路綫總任務的學習進一步提高了工作人員社會主義的覺悟，從此改變了合作食堂的面貌，社員顧客要求什麼食堂就給準備什麼，一切從社員羣衆需要出發。自一九五三年第二季度起直到現在，不但始終保持一定的盈利，而且已成爲廣大社員羣衆讚揚辦得好的合作食堂了。

四

那末，怎樣才能辦好合作食堂呢？根據實際工作的體會，必須注意以下幾點：

1.做好材料的採買工作；因爲進貨的價格和質量與食堂飲食品的價格和質

量是直接關聯的，爲了買到物美價廉的各項材料，必須做到腿勤、嘴勤、並掌握少進，勤進的原則，此外採購員（由服務員兼辦）要經常與厨房及炊事人員，工作組長取得密切的聯系，根據厨房每天的採購單進行採買，並向他們介紹市場上貨源情況，以便隨時變更飯菜花樣。

2.合理使用材料，設置專業調配飯菜人員，保證飯菜質量；要經常向工作人員，特別是炊事人員進行增產節約教育，在保證質量的前提下決不浪費一點一滴。

3.認眞掌握成本核定物價，並要隨時根據原材料行情的變化，隨時調整物價，做到定價正確，保證合理積累。

4.實行利潤提成獎勵制，即根據按勞取酬，多勞多得的原則，可以在純利潤中抽出一定比例數額的獎金，並根據各人的勞動貢獻進行民主評定，使個人利益與整體利益結合起來，以激發工作人員的工作積極性。

5.合理組織勞動力不斷改進操作方法和技術設備條件。根據他們的經驗，實行小組負責制是比較好的，即分麵案組，菜案組，飯廳服務組及財會組等四個組，各組人員在組長的統一領導下分工負責；同時根據業務的發展不斷改進厨房、爐灶及飯廳的設備如調整爐灶間的設置，改裝動力砌麵機及改進內部設備條件等，不但提高了工作效率，而且降低了成本。

6.抓住季節性準備各種應時菜飯，以適合社員羣衆的需要，例如正上市的對蝦賣五千六百元一盤（三隻約半斤），每天準備三四十斤也供不應求，同時還要經常與社員羣衆取得密切的聯系，虛心傾聽羣衆的反映和要求。

五

西單區消費合作社第一合作食堂的經營管理雖然有了很大的改進，具有不少的優點，但是也還存在着問題和缺點，目前存在的主要問題是在成本核算上還是估計的，沒有做到定額定量，在銷貨管理上也還只能單憑金額控制，沒有掌握住種類和數量，因此不能隨時分別地計算盈虧，也不能很好地從銷貨種類和數量的統計分析中提出問題並求得不斷的改進，現在正準備設置專業統計員來解決這個問題，使食堂的經營管理更趨於完善。

建立了輪流運輸、實物負責、會議、彙報等制度。通過各項制度，不僅避免了各種混亂現象的產生，而且由於分工細緻，責任明確，勞動紀律嚴明，工作有秩序，保證了供銷合作社的運輸及時，基本滿足了社員羣衆生產、生活上的需要。

三年來，這支運輸隊給供銷合作社運輸的商品中，從來沒發生過一次損失、超耗、傷亡等現象。甚至每次隊員出運時對所携帶的縫口繩，也不浪費一根。每個隊員對合作社的財產的愛護，更是無微不至。如今年七月二十五日，供銷社收購小麥五萬多斤，由於倉少裝不下，大部份堆於院中，黃昏時突然天落細雨，運輸隊的全體隊員都趕來裝包、縫口、碼垛，並臨時在院中墊木堆垛，蓋苫席。每個隊員都發揮了高度的勞動熱情，使合作社的小麥免遭損失。如隊員龍德亮，一小時內堆垛八十包，汗水濕透了衣裳，也堅決不肯休息，一直堅持到十點半，全部小麥都碼了垛後，才愉快地離開合作社。次日又集中力量將全部小麥運到城裏的糧庫，解決了合作社倉庫不足的困難，保證了合作社收購工作的進行。又如今年六月十四日，正當農民迫切需要

一支農村的運輸隊

遲俊成　朱偉成

一九五一年，山東省泰安縣，正遇上災年，在這年冬天，上高鄉的黨政爲了搞好生產救災工作，解決當地供銷合作社運輸上的需要，吸收了本鄉供銷合作社社員中生產、生活有困難而有勞動力的烈、軍、工屬及貧僱農戶，組成一支十二個人、十二輛手推車的運輸隊，直屬於鄉政府領導。他們當時提出的行動口號是：「不妨礙農業生產，不耽誤合作社運輸，生產自救。」成立後的頭一年，給供銷合作社運輸的商品就有八十餘萬斤。

一年後，這支運輸隊根據供銷合作社的業務和農業生產互助合作組織的發展，改選了隊長，提出行動口號：「在不影響農業生產的原則下，保證及時運輸供銷合作社的商品，切實愛護國家資財。」並擴大運輸隊的組織。一九五三年，這支運輸隊已有三十三人，三十三輛手推車，全年運輸量達二百六十餘萬斤。今年七月底，已有隊員四十人，手推車四十輛。由於運輸隊的擴大，隊裏分了四班，每班十人、十車。今年六月從供銷合作社開始收購小麥起到七月底止，這支運輸隊給供銷合作社運出的小麥就達一百五十餘萬斤。

一九五二年冬天，隊長的作風不民主，隊員意見紛紛，黨政部門即幫助其調整組織，改選隊長。加以黨政負責同志經常對隊員們進行社會主義、愛國主義的思想教育，提高了隊員的政治覺悟，因而隊員們都表現出工作積極，情緒飽滿，視公物如己物的優良作風。隊內的一切工作均通過會議討論，發揮羣衆的智慧來共同決定，防止了隊長、班長主觀行事，包辦代替的工作作風。因而在運輸工作上，表現得異常地團結、友愛。如裝卸貨物，大家互助；裝卸車後，同時啓行；遇有難行的道路，互助搬運。這些互助的優良習慣，養成了隊員們遵守勞動紀律，防止了行車事故。訂立了運輸合同，並

化學肥料的時候，天下大雨，運輸隊爲了保證供銷合作社的及時供應和農民的需要，當天就把上級社撥下的二萬二千多斤化學肥料安全地運到合作社，保證了供應。隊員們還常常幫助供銷合作社搬運、清倉和打掃場院，他們把供銷合作社看作自己的家一樣。所以供銷合作社的幹部都異口同聲地說：我們的供銷合作社眞離不開這支運輸隊啦！

從隊員本身的利益來看：他們都增加了收入。一九五三年每個隊員平均得工資七十餘萬元。今年從一月到七月底止，每個隊員平均起來已得的工資將近五十萬元，估計到年底，每人平均收入可達八十餘萬元。每個隊員的這筆收入，能買一千零二十斤玉米或四百七十斤化肥，可供四口之家七個月的口糧或够十五畝地所需的肥料。這筆收入，有力地解決了貧苦農戶生產、生活上的困難，加强了隊員們增產的信心。

這支運輸隊的隊員們，並不滿足現有的成績，他們正積極鞏固現有組織，提高隊員們的政治覺悟，進一步作好供銷合作社的運輸工作，及時供應農民生產、生活上的需要。

提高運輸員、飼養員的工作積極性

——錦縣合作社召開基層社運輸員、飼養員會議報告摘要

遼寧省錦縣各基層社從成立到現在五年多以來，共購置大膠車三十台，小膠車四台，小鐵車四台；騾五十七匹，馬四十三匹，驢一匹。按賬面金額運輸工具估資金八億零五百萬元，佔自有資金百分之九，佔社員股金百分之四十二，有的合作社竟佔自有資產的百分之五十以上。但幾年來牲畜生病、死亡，車輛損壞等現象非常嚴重。據不完全統計：幾年來全縣各基層社共死馬十四、騾子一匹，連同醫藥費用、倒換賠錢、丟損商品和運輸肇事等共損失一億二千八百餘萬元。此外，現在還有病畜七匹不能使用。

產生上述問題的原因：主要是由於領導重視不够；沒有專人負責；運輸上缺乏統一安排；特別是一般的運輸員、飼養員政治覺悟不高，對合作社的財產不關心，有的把合作社當成過去的東家看待，於是鬧工薪、講價錢、要脾氣和不服從領導，抱着給多少錢幹多少活的僱傭觀點。因此，對飼養牲畜，當餵不餵，當飲不飲，不經常起圈和墊圈；套車以後當走不走，當歇不歇，當慢不慢，當快不快，甚至亂打亂趕，不僅造成牲口的染病和死亡，也使壞了車輛，加以平時對車輛不愛護、不修理，也縮短了車輛的使用年限。

爲了糾正上述現象，縣社於八月十六日召開了全縣各基層社的運輸員、飼養員會議，以提高思想覺悟，交流經驗，樹立旗幟，提高工作積極性爲會議主要內容。出席會議的有運輸員二十七名，飼養員六名，管理人員一名。

會議共開三天。大家在討論中發言非常熱烈，明確了新舊社會的根本不同。如餘積屯合作社的運輸員杜輔臣在發言中說：「過去給地主幹活，吃不飽穿不暖，挨冷受凍，有病不但不給治，就誤了幾天還得補工。今天在合作社工作，有病時給請醫生治，同志們還多方面照顧，眞比親人還照顧得週到。」會中並交流了經驗，也批判了那些不愛護合作社財產的思想和僱傭觀點。

爲了樹立旗幟，表揚先進工作者，會中有領導有計劃的由小組評比、大會通過的方法，選出了一貫積極肯幹、愛護合作社財產的五名先進工作者。其中有運輸員四名、飼養員一名。如運輸員杜輔臣參加工作四年多以來，沒請過假，沒就誤過工，由餘積屯供銷社到錦州來回一百里，一天一趟地運貨，並耐心飼養牲口，把不好使的兒馬使成轅馬，幾年來沒發生過事故；飼養員康安會非常愛護牲口，一天一起馬圈，一天一刷槽子，使草料乾淨，牲口身上清潔，每宿添六回草料，飲水一次至三次，不僅使牲口長得壯還保證了牲口不生病。這些被選出來的先進工作者的事績，都爲大家口服心服，因此，都表示了向先進工作者學習的決心。如運輸員谷文英、趙賀田等向五名先進工作者挑戰，五名先進工作者都應了戰，並保證向大家學習，進一步搞好工作。

會中有十四名運輸員和飼養員在會上發了言，都表示今後要努力作好工作。如運輸員侯俊山在會上說：「我過去給地主幹了三十多年活，整天吃不飽穿不暖，還挨打受罵，哪能上縣裏來開會和獲得獎勵！只有毛主席來解放了我們，才有今天。我回去後，保證飼養好牲口，保護好車輛，作好運輸工作。」過去使壞一匹馬的花有春同志也在會上檢查了錯誤，並表示今後要努力工作彌補過失，爭取作運輸工作中的模範。

在運輸員、飼養員思想覺悟提高的基礎上，經過大家細緻的討論、研究，明確了責任，並認識了只有密切聯系，分工合作，互相幫助，才能搞好運輸和飼養工作。因此，在會上飼養員一致表示要把牲畜餵好、飲好，並保證草料乾淨；運輸員一致表示要愛護牲口和車輛，要把車趕好，做到快裝、快卸，拉的齊，走的穩和保證及時運輸，不出事故。

最後，由縣社劉副主任作了會議總結，明確指出供銷合作社在過渡時期的任務和性質，並着重指出運輸員、飼養員的重大責任，以及幾年來運輸員、飼養員在供銷業務活動中的作用與成績，同時根據目前存在的運輸事故，以及飼養牲畜不精心，不愛護合作社財產等問題，提出了今後的克服辦法，特別强調地指出第四季度的繁重運輸任務即將到來，應積極作好準備工作，做到及時和安全。

（錦縣合作社聯合社）

高溝供銷合作社是怎樣領導在職幹部學習的

全國供銷合作總社
華東辦事處宣教科

江蘇省漣水縣高溝供銷合作社在區委領導下，於一九五二年八月開始加强在職幹部學習的領導。一年多以來，該社一直堅持學習制度，大大提高了社幹的政治、思想和業務水平，進一步明確了爲農業生產服務的觀點，發揮了工作中的積極性與主動性，有效的保證了各個時期工作任務的完成。

高溝供銷合作社領導在職幹部學習的方法和經驗，主要有以下幾方面：

一、領導重視和帶領學習，這是堅持學習制度推動社幹學習的重要環節。高溝供銷社在領導思想上明確了加强在職幹部學習，是提高幹部政治覺悟和業務水平，推動各項工作的重要方法。正如該社主任苗輔坤同志說：「學習可以使我們從不懂到懂、從外行到內行、使我們的工作不會迷失方向，完成工作任務就不困難了」。因此，該社領導上把學習當做領導工作的經常任務之一。兩個主任除通過各種會議認眞研究佈置學習外，經常檢查督促大家執行學習制度，並積極帶頭參加學習，從未無故缺席或遲到早退。財會組有些同志早上睡懶覺，不按時學習，副主任汪慶雲同志一早就起來喊大家起身，對睡懶覺的同志教育很大。他們說：「學習是我們自己的事，天天要主任喊就太不自覺了。」現在學習時間一到，大家都自覺準時參加學習，再也不遲到早退了。

二、加强學習中的思想領導，啓發學習的自覺性。高溝供銷社在建立學習制度的初期也曾碰到不少思想障礙，有的同志認爲：「基層社工作繁忙、不能學習」；有的同志顧慮「文化低學不上」；有的同志說：「合作社工作橫豎是做買賣，學不學無所謂」。領導上針對這些思想情況，先後召開了黨員會、團員會和科務會來反覆動員，說明學習是不斷提高政治、業務水平，保證工作任務完成的關鍵。同時分析加强學習對國家、對社員、對自己的關係，從而提高了社幹對學習的認識和自覺性，爲堅持學習制度打下了良好的思想基礎。在總路綫學習過程中，有的同志聽了幾個報告，背得出幾個詞句就自認爲學得差不多了，再學還是老一套。該社領導上根據這一思想情況及時進行動員，批判了各種不同程度的驕傲自滿情緒。爲了不斷鼓舞與鞏固學習情緒，高溝供銷社並堅持黨、團小組會每星期一次，生活檢討會每十天一次的經常會議制度。會上，除經常的對工作上、思想上存在的問題開展批評和自我批評外，還檢查學習中的鬆懈現象。該社還把學習列爲競賽內容之一，通過總結評獎，表揚了原來只有初小文化程度，因其認眞學習，現已担任總會計的徐文俊同志；原來一字不識，現已識到一千字左右的孫錦文同志。這樣就有力地鼓舞了學習情緒，推動了學習。

三、與社員商量，在不誤農業生產與照顧羣衆買賣習慣的原則下，因地、因時制宜調整了營業時間，把幹部的學習時間固定起來，解決了工作忙沒有學習時間的矛盾。高溝供銷社一天內的業務是忙閒不勻的，每天有一定的鬧市，也有一定的空閒時間。可是在較空的時候仍有少數羣衆斷斷續續的到合作社來買賣，仍要有人照顧。因此，開始大家都感到業務忙難以堅持學習。爲了解決這個矛盾，該社採取了與羣衆商量的辦法：向理、監事會，社員代表會說明學習就是爲了提高社幹的政治、業務水平，使他們能更好地爲社員服務的道理；並把合作社的學習計劃交給理事和社員代表研究。最後，經理監事、社員代表同意，確定早飯前（八時前）爲社幹學習時間，學習時間羣衆不到合作社來買賣。農忙季節，合作社提早營業，社幹晚上學習。

四、加强學習中的集體領導，運用組織力量，發揮骨幹作用。高溝供銷社有黨員十四人，團員二十人，除黨、團支部外，爲了加强學習的領導，又以行政、黨、團負責人爲主，建立了學習委員會。在總路綫學習過程中，先後召開了五次會議，研究學習計劃和解決學習中的問題，充分發揮了學委會的集體領導作用。通過黨、團支部會議，教育黨、團員在學習中起骨幹作用。學委會在每天學習前向學習小組長具體佈置學習方法、內容和要求，加强了對小組長的具體領導。並培養了佔社幹總數百分之五十的學習積極份子，又以這些積極份子的模範學習行動來影響與推動大家學習。

五、理論與實際結合，邊學，邊做，邊改進。高溝供銷社很重視學習與工作的結合，所以通過學習推動了中心工作，改進了供銷業務。如通過四項制度、五項標準的學習，批判了供給制思想，改善了經營管理，費用率比從前減少了百分之三點二；損耗率減少了百分之零點七八；利潤率增加了百分之一點九一；工作效率提高了二點一七倍。通過增產節約文件的學習，掀起了勞動競賽的熱潮，全體社幹共提合理化建議七十三條，已採用了二十四條；學習了「液體尺重」等新的工作法，健全了各項制度，克服了工作中的忙亂現象。學習了互助合作的文件，全社四十二個社幹中就有二十九個幹部動員家屬參加了互助組和農業生產合作社。特別是經過總路綫總任務和供銷合作社基本任務的學習，克服了資本主義經營思想，加强了爲農業生產服務的觀

金化縣供銷合作社
運用「短期會議」訓練幹部

爲了提高基層社幹部的政治思想和工作能力，金化縣供銷合作社於七月十日至二十五日，運用檢查思想、總結工作、佈置任務的「短期會議」形式，抽調基層社主任、營業員、統計、會計等一百零九名幹部來縣學習（內有十個調來領導學習的組長）。

召開會議前，縣社即積極蒐集幹部的思想工作情況、業務經營上的好壞典型、幹部在學習總路綫中的模糊觀點，擬訂了學習計劃。學員到來時進行了思想動員工作，並舉行了測驗，進一步了解到幹部的政治業務水平。在學習中，以總路綫結合供銷合作社在過渡時期的基本任務，通過回憶、對比、算細賬（算常檢查和具體幫助，以致紅集門市部尚未能正常學習。在領導學習上有急燥情緒，有時幹部思想認識還沒有提高、醞釀還沒成熟，就過早的要求聯繫實際。如在學習貫徹計量工資制結合批判資本主義經營思想時，就產生了擠追貪污的現象。

「短期會議」中的主要經驗是：

一、會前作好了充分準備工作。如確定會議的目的、要求，蒐集幹部的思想工作情況和典型事例，擬訂了學習計劃。這樣以幹部本身的事例來教育幹部，使幹部易於接受，因而做到了主動地、切實地解決存在的問題。

二、會議時間要短，調的人不要多，以免基層社的業務經營受到影響。解決問題也不要過多，以免貪多嚼不爛，問題解決的不深不透。此次會議，突出地批判了各種資本主義思想，問題就弄的比較深刻透徹，收效也較大。

三、要加强組織領導，建立領導核心，因此在調學員時，必須要有一定的骨幹及有一定領導學習經驗的幹部參加。此次會議，調來的學員中有黨員六人，團員三十七人，佔到會幹部的百分之三十九，並調來領導學習的十個組長，因而在學習中產生的問題較少。

四、學習方法應是啓發學員結合實際工作，聯系思想開展思想批判，作到自覺地檢查思想與工作上存在的缺點與問題。但必須防止脫離實際的空談，以及單純搞問題和急燥硬逼的不良傾向。

五、結合學習佈置工作。因爲經過學習，幹部的政治覺悟有了提高，加强了工作的積極性，因此根據當前任務佈置了稻谷收購任務的準備工作，到會的幹部都愉快地接受了這一任務。

六、爭取黨委的領導與幫助，向黨委報告計劃、彙報學習情況，請求指示，和爭取領導，對開好這樣的會議是有決定意義的。

金化縣供銷社在領導學習會議當中也還存在着不少問題，尚須進一步加以改進。如會前的準備工作仍不充分；掌握材料不具體不全面；對到會學員的實際情況估計不足；在檢查資本主義思想過程中，產生了某些積極份子急燥硬逼現象，個別幹部暴露了一些問題，背上了新的思想包袱，未能很好地耐心說服。這些問題都是今後必須注意解決的。

（蒙鼎銘整理）

從幾個基層社的工作看訓練基層社主任的效果

許健

江蘇省江寧縣東山和板橋兩社的主任是在省幹校受過訓的，秣陵鎮社的主任則是沒有受過訓練的。他們在領導基層社的工作上就顯出了很大的不同。

東山和板橋兩社的幹部，過去認爲合作社與普通的商店沒有什麼區別，沒前途，不光榮，因此，存在着僱傭觀點，對工作不够安心。東山社的幹部把主任當做「老闆」，主任在時就積極，不在就消極。該社十六個營業員中却有十二個人鬧地位、鬧待遇。主任經過訓練回社後，把在幹校學習的「合作社的任務和作用」向全體幹部作了傳達，使幹部認識到做合作社工作的重大意義，從而提高了工作的信心和熱情。如東山社油鹽部原有幹部三人，過去經營八種貨品還大喊「人手不足」，現在貨品增加到二十三種，幹部反減了一人，工作還顯得輕鬆愉快。百貨部也由三人減爲二人。板橋社毛豬收購組採取了輪流下鄉法，使工作效率提高了兩倍；食米加工廠改進了滾筒，提高生產率百分之四十四。該社還實行了送貨下鄉、上門收購、舉辦小型農具展覽會等辦法，不僅擴大了業務，並受到當地羣衆的熱烈歡迎。

過去兩社在業務經營上都不重視爲農業生產服務，認爲生產資料難搞，利錢又小，有時還要賠本，生活資料既方便，利潤也牢靠。板橋社過去經營的農具僅八種，東山社僅六種，只佔經營總額的百分之四左右。所經營的農具還規格差、質量次。東山社社員潘明發買了合作社的犁頭，一天就耕斷了四個。從該兩社主任學習後，明確了爲農業生產服務的方針，重視了生產資料的供應和土特產的推銷，都成立了竹、木、鐵器等生產資料供應門市部，農具品種增加到五十多種，經營額較原來擴大了四倍，各種主要農具基本上已能滿足社員的需要。

過去兩社對民主管理都不够重視，社員代表會想到就開，想不到就算；理、監事會也不經常開。板橋社主任何裕祥說：「社員代表會沒作用」。但在省幹校學習民主管理後，首先召開了社員好合作社必須依靠羣衆和教育羣衆樹立當家作主的思想，尤其明確了民主管理的實質就是在業務經營上要按羣衆需要辦事。他回社後，向社員代表會，把過去合作社的缺點向社員代表會和理、監事會，建立了會討，並改選了社員代表會和理、監事會，建立了社員意見簿，密切了社與社員的關議制度，設立了社員的當家作主的思想。東山社也作了係，啓發了社員的當家作主的思想。東山社也作了同樣的整頓，因此，該社要在橋頭鄉新設一個分銷店時，雖然缺乏房子和傢具，但社員羣衆認識到合作社是自己的，就主動的把房子和傢具借給合作社，還自動的把分銷店門前一條臭水溝填平。由於建立了民主管理制度，社員羣衆不僅關心自己的合作社，而且熱烈愛護自己的合作社。如板橋社社員石家洪的母親一天背了一斗米去賣給合作社，到半路遇見私商抬價收買，她回答私商說：「你出一百萬元我也不賣給你，我要賣給自己的合作社。」

由於主任學習了計劃經營和經濟核算，回社制定了財務制度，清理資金和商品排隊，核定了各種商品庫存量，按業務小組劃分資金。東山社通過核定資金節省流動資金三千餘萬元，並通過進貨聯單，把採購員、計劃員和營業員聯系起來，克服了過去計劃與業務脫節的缺點。主任還經常核對各種報表，了解市場升降情況，擺脫了過去的事務主義。

過去兩社政治空氣不濃，幹部思想混亂，學習制度也不經常，高興時學一下，堅持不到一週就跨。主任學習回社後，認識到只有不斷提高幹部的政治和業務水平，才能啓發幹部的積極性和創造性，提高工作效率。因而兩社都重視了政治思想領導，建立了經常的學習制度。現在除星期日外，每日晚上七—九時都能堅持學習，並規定按月總結和按階段考試等辦法。

秣陵鎮社的主任過去沒有受過訓練，該社過去所存在的問題大致也與東山和板橋兩社相似。經過總路綫學習以後，幹部的思想認識雖然已有一定程度的提高，工作也有一定的轉變，但在整個工作的推動上就較東山和板橋兩社爲差。

首先表現在爲農業生產服務的方針貫澈不够，對生產資料的經營遠不能滿足羣衆的需要。過去在縣社的指示下，雖然勉强經營了一些小農具，但規格與質量不合當地羣衆需要。羣衆反映說：「合作社經營農具，不過是擺擺樣。」對推銷小土產的興趣也不大，認爲數量小、沒搞頭。另外在經營上不與羣衆商量，如去年盲目經營了大批柿餅、蜜子和大中華香煙，造成了積壓。

其次是民主管理制度不健全，名義上有理、監事會，事實上都不起作用。因此，工作計劃是閉門造車，脫離實際。領導忙於事務，不知抓些什麼好。如四月下旬該社原計劃搞好預購，五月初再結合廟會搞好物資交流會。但由於對情況估計不足，預購工作只派兩個幹部搞，結果產量核對不清，合同寫的不明，到了四月底沒把預購工作搞好，只得拖到五月初與物資交流會一塊兒搞，以致頭緒更多，幹部招架不過來，主任急的發跳，羣衆意見紛紛。

再是對幹部的政治思想領導也不够重視，造成幹部普遍存在着僱傭觀點，責任心不强，經常產生短款和少貨的現象。學習上雖已建立了學委會，但學委會不碰頭、沒計劃，今天不知明天學什麼。

這三個社的工作上的差別，雖然還有別的條件和原因，但主任受了訓練就很快的改進了工作，却是很顯著的。

小品

妙計不妙

長春　社流

東拼西湊，亂抓一氣，把生產資料大致備妥後，王科長忽而想起一件事來：忘了事先徵詢農民意見。他心中暗想：「上級知道了，一定得批評，爲把工作辦得圓滿，別無他計只好補課。」於是，他即刻帶領部下，深入農村。

農民們對王科長等，高興迎接，熱情款待。當晚大會上，王科長表現得十分虛心誠懇，他說：即使要鷄毛，只要大家提出要多少，要啥樣的，也保證能够辦到。羣衆倒沒有說要鷄毛，而是按照實際，老實提出：「綫扛繩四股的太粗，不如六股的好使；」「折五的鏵子沒有折八的好」……總起來，要求有七十六點，王科長當即發表意見一條：一定接受大家的意見，保證改進工作。

農民們對此答覆，頗表滿意。王科長呢？心情可就截然不同了。

他回到縣社，異常苦悶，飯也吃不下，覺也睡不香，終日惆悵滿腹，出氣兒都覺得不够順當。「眞沒想到，這些羣衆會提這麼些意見。我幹供應科長日子也不短啦，經驗數不清，事事有計算，偏偏我挑選來的貨，羣衆不歡迎。改進？咋改進呀？庫裏淨是四股扛繩，訂妥的鏵子也淨是折五的……說了話可以改，買來的貨怎好退呢？改進哪，困難哪！上級知道了要批評，如何是好……」有些天，他精神總是不爽，他在激烈的進行着思想鬥爭，在此不想再加多說。終於，有一天，他拍案大笑，哼起小調，顯然是問題獲得解決了，我們再從這裏寫下去吧：

他想出「妙計」若干條：（一）對羣衆某些意見，就說目前條件較差，暫且不能奉行；（二）已進之貨，爲按照羣衆意見辦事，即將牌號在貨上更改，如把鏵子的折五擦去，另寫上折八；其他貨物，如此類推；（三）要加强宣傳，如一旦羣衆對改了號碼的貨有懷疑，就給以百般的耐心的解釋；（四）……。

王科長一手經辦之貨，就在他幾條「妙計」支持下，分發到全縣各基社。折八的鏵子來了，農民紛紛搶着購買。他們反過來細看，倒過來端詳，不對呀，太小，不好用，怎麼今年的折八鏵子改了樣式了呢？不明白，也沒有買。扛繩來了，農民也來詢問，一看是四股的，營業員雖解釋：「對付着用吧，等下次再買六股的。」但農民白白眼，不歡而去。

基層社雖未把商品退回縣社，不過寫來的意見，幾與下撥的商品數量相仿。縣社主任急忙追問此事，善於籌策「妙計」的王科長，心裏連連想着「不妙，要糟！」嘴裏像含着一顆熱茄子，嘟里嘟囊，說不出一句令人可懂的話來。

一件可恥的事

劉庸啓

張村村社的採購員，一走進縣社倉庫，每挑一樣貨，那裏的秦同志就給貨品作誇張的評介，採購員不笑，秦同志的奉承話兒就永不停歇。

秦同志忽然想起一件事，隨即又領採購員到鐵貨架前，從貨架上取下一個鐵鏊，順手遞給對方，採購員看罷不由一愣，那鐵鏊泥身是塵土，還缺一條大腿，他弄不清爲何交給自己，正想扔下，秦同志又開始宣傳了：「別看缺條腿，照樣能用，再說，現在正是供應旺季，各社都搶購這種貨，不瞞你說，縣社早就脫銷了，只剩下這一個，我早就給你們留着，必須特別照顧你們。」

這一席話，說得這麼甜津，張村村社的採購員感到無法謝絕，但又一轉念，弄回個缺腿貨，回去咋賣呢？不行，絕不能要。

秦同志早已看透對方的心思，腔調裏又加足了火力：「還考慮啥？拿去吧，先把款交了，絕不能賠錢，即使賠了錢，縣社負責。」言來特別鏗鏘有力。採購員還想推辭，秦同志忙忙擺手，跑到會計那裏結賬去了。

張村村社採購員走出縣社大門，才算大夢初悟，「這怎麼行呢？誰買這種貨呢？」果然，拿回村社，擺出一賣，顧客議論紛紛：「咋這麼不細心，把鐵鏊給碰掉了一條腿。」「壞了就該即早回爐，擺在這兒裝啥假門面！」沒有幾天，營業員感到吃的埋怨够了數，索性把它扔到後面冷貨堆裏去了，他們批評採購員，採購員有口難辯，只好暗怪自己……。

這且不表，再說秦同志，自銷出這個鐵鏊之後，心情十分舒暢，一時高興，哼出了幾句話，連貫起來還能有韻（也許是當時聽到的人，替他編的），「這個鐵鏊眞可惡，整整愁了我一年多，雖怨我把它腿摔折，也不該總不出門當殘貨，今天我當了個好媒婆，把它弄出庫去我眞樂，別的我且不去說，領導上知道了，一定大加表揚我……。」

過了些天，領導上眞知道了，不過對他沒有大加表揚，而是嚴厲的批評——舊商人那套鬼把戲，搬到合作社裏來用，這是一件非常可恥的事情。

客觀原因

白羽

工作組張組長將下鄉檢查的情況彙報完畢後，接着說：「縣社對專區社提了些意見，我也附帶談一談，由專社經理部運去三億多元的瓷器，一直到現在

三個多月，還沒有買出去一個，羣衆急着要，縣社也急得要命，就是專社經理部總不送去價格。他們還說問過李經理，但李經理只叫看着情況處理，縣社不敢濫定價格，所以總不敢賣。」

說到這裏，張同志坐了下來。接着站起來的是李經理。

李經理，面紅耳赤，大概是生氣的緣故，聲音有些顫抖着說：「這，我絕對不能承認，我也代表我們全經理部加以抗議。本來嗎，我們經營瓷器一共才有四億元，撥到那裏去的瓷器絕沒有三億多，這簡直是胡扯。至於價格問題嘛，當然，當然是有點缺點的，不過客觀原因很多，我們是初次經營，都是生手，這是可以而且應當諒解的。」

當時，爲了弄清事實究竟，立刻取來賬本進行查對，一看，不假，撥去的貨價值果有三億元之多，李經理又發言道：「這一點應當承認是問題，不過，客觀原因上，我那些天淨鬧病，對此不大了解；至於他們打電話問價格時，我記得……啊！似乎是記得，不過忘了是不是這樣答覆的，原因是事情太多了，工作太忙嘍！」

……總之，運去三億元的瓷器是事實，沒送去價格也絲毫不假，不過，李經理總是推推閃閃，設法迴避，不承認錯誤。散會後，李經理找到工作組張組長，很不高興的說：「你看，會上淨是科長，你這麼彙報，多使我過意不去呀！該叫這幫人瞧不起我啦，那如背後偷偷告訴我，改正了也就算了。」

張組長又氣又笑，尋思了一會兒，說：「李經理，老實說，我這樣作也有客觀原因，因爲我想，按照老情況看，如果我背地裏告訴你，你不一定馬上改，這呢，大家都來督促，會好得多。」

李經理翻了翻白眼，說不出話來，客觀原因是：再無話可講，無理可辯。

每社一份

嘲劇

丁慶德

秘書科張同志一把捋住小李，喘吁吁的說：「好險哪，差點走了！你下鄉咋不早說呢，你到哪去？」

「三個基層社，」小李不大明白對方的心意，「幹啥呀？吓了我一跳。」

「等一等，有幾封信你給捎走吧！」張同志說後，轉身跑進辦公室，拿出三封信，上邊未寫社名，只寫給「各聯村社」，信封左上角蓋有「急要件」三個紅字。他接着說：「你工作你的，順手給每個社一份就行，不太急。」

小李到達第一個要去的基層社，抽出一封信來，遞給吳會計，吳會計拆開一看，上寫：「……必須嚴格執行各種報告制度，你社如再不注意，縣社即給予通報批評……。」

吳會計甚是驚愕，忙向小李說：「奇怪呀，我們這裏的各種報告都是按期上繳，從沒錯過一天哪！咋要給予批評呢？」

小李也愣住了，心想難道是我給錯啦？又把另兩封信拿出一看，咳！內容都是一樣啊！於是說：「是給你們的，一點不錯，是秘書科老張親自讓我捎的！」

「那，那是爲什麼呢？」老吳問。

小李沉思片刻，忽有所悟的說：「唔！也許因爲我走的慌張，他給拿錯啦，不過你先留下吧！」

「留下倒沒啥，你回去可要和秘書科說說，別這麼不分對象，亂下指示。」

小李回到縣社，把此情況向張同志一說，張同志捧腹大笑道：「你呀，眞幼稚得要命，這叫『有則改之，無則加勉』，吓唬着點說，基層社才會時常注意，這點工作方法，你都不知道？」

「不分青紅皂白，一律看待，這也叫工作方法？我眞不懂。給基社捎這樣的信，我都覺得羞愧。不知你這個寫指示的，現在怎樣想？」小李實爲氣憤的說。

卸了包袱

晚上，收棉站一結賬，左算右算，賬目總是不對頭，短款近二十萬元。幾個會計感到包袱很重，愁眉不展，緘默對坐，唯有吳連道顯得活躍。他振振有詞地說：「你看，幹會計就是麻煩，要是幹別的工作，就省得担這樣心。」有的仍悶頭不語，有的就應聲附和。吳會計又俏皮地說：「不光這個呢，弄不好還要住住兩院呢！」

「那兩院？」有人驚訝地問。

「那兩院！累病了要住醫院，短款過多還不起，還得住法院。」

「啊呀！」會計們大聲嘆息着，感到包袱更重了。

次日清晨，開秤收棉，忽有一位老漢跑進會計室來，看了看每個人的臉後，便直奔吳連道走去，隨後掏出一叠錢來，說：「這是國家的錢，我可不多要。你看，你多馬虎，昨天多給了我十九萬多元，下回可得仔細點。」

會計們樂着湊將過來，稱讚這位老漢。吳會計神色頹喪地摸着這些錢，痛恨自己粗心大意，也懊悔着昨晚不該胡說白道。

為農民服務的醫藥部

麟石

湯陰縣宜溝鎮北頭僻靜的地帶，有一爿門面窄小的店舖，這是宜溝鎮供銷社醫藥部，是當地農民自己心愛的診所和葯房。

走進醫葯部，迎面橫放着一條大櫃台，台後陳列着兩個高大的橫格櫥和一隻多屜櫃，橫格櫥中排列着一百五十多種西葯；多屜櫃裏盛着二百多樣中葯，每個抽屜外面，都貼有一張寫着藥品名稱的紅紙條。鄰近橫格櫥有一扇小門，通向兩間小偏房，這便是西醫的手術室和中醫的切脈處。

醫藥部共有四個幹部，兩位西醫，一位中醫，一位會計兼配藥。雖然醫療的設備不很完善，但在技術上除開大的手術和特殊病症外，牙科（拔牙）、內科、小兒科、婦科、花柳科、眼耳鼻喉的輕微病症、外科小手術等，幾個醫生都能診治。

我在宜溝的那幾天，正是鬧流行病的時期，小小的門診所裏擠滿了人，大部份是母親帶小孩來治痢疾的，也有老漢來看胃病，婦女來治經血不調的。人們有的坐着，有的臥在醫生的床上，有的站着，以信任的神情期待和接受醫生的診斷。

農民信賴合作社醫藥部，是醫生們實際工作表現所贏得的結果。儘管從天亮直忙到掌燈時分，難得有片刻的休息時間，三位醫生總是熱情而又細心的診斷。他們並不單純守在家裏門診，經常騰出一部分時間輪流下鄉，串村替農民醫病；雨天，門診部裏的事少，便抽兩個人一齊下鄉。每次出診，總盡量把能治普遍疾病的藥片、針劑和簡單器械帶全。每次下鄉可走四、五十里地，跑兩三個村莊，醫治十幾個病人。

他們出診是不分晝夜的，什麼時候有人來找，立即出發，深更半夜爬出溫暖的被窩，揉開惺忪的眼睛，跟隨來人去診急症；有時一夜裏要連接出診好幾次。九月二十八日那天夜晚，醫藥部月底盤貨，中醫程丕治直忙到十二點，剛倒在床上，蔣王莊農民于淮全急急忙忙來請他去替女兒于金鳳治胃氣疼，程丕治一骨碌下了床，提起藥包就走，到了于家，給病人打針服藥後，仍怕不濟事，索性住在于家，等到黎明，見病情無變化才放心回社。今年六月，蔣王莊農民趙合的老伴突發肝氣病，跌跌撞撞站不穩，倒在床上心痛如絞腸，半夜上醫藥部把西醫王保安請去，打針以後才挽救過來。當我隨王保安一同去探病時，那老大娘恰巧不在家，趙合興冲冲的出來迎接，連聲說：「病早好了，病早好了，多虧你們醫治，要不可把俺急壞啦！」

合作社醫生下鄉，祇要時間來得及，都盡量趕回社吃飯，迫不得已，與農民共餐，每餐一定付款，這就完全打破了當地的舊規矩；山後、趙窖兩村農民驚奇的說：「到咱村來看病的醫生，吃飯還給錢，自古也沒見過！」這話，也是當地好多農民都要說的。過去，有病請一下私營的醫生，是該多麼不易啊！那些醫生，有的套大車請都不肯來，非要乘人力車不可，到了病人家，先要抽上等香烟、喝高貴名茶，然後才切脈問病，診病後又必要大吃二喝。有的醫生架子特大，診病却嫌病人髒，把頭偏着不看病人的臉。因而，供銷社的醫生，所認爲應該作到的極普通的事，就在當地傳爲美談。

醫藥部的藥價很公平，中藥傷耗大，毛利才佔百分之二十，西藥毛利佔百分之三十，每次診病祇收一千元手續費，抓一副中藥要比當地私營診所、藥舖價格賤一半。所以，農民不論住得遠或住得近，都願上合作社醫藥部買藥。距宜溝很遠的鹿樓集上，有人在私營診所開好藥方，却跑到宜溝社醫藥部來抓藥；九月二十八日下午，潛縣曹莊農民聶生雲的牲口得了病，也拿着藥方到醫藥部抓藥。

宜溝社醫藥部的歷史並不長，從去年十月成立到現在，不過一年光景。最初，祇有一個醫生和一百一十種西藥，當時藥品由百貨門市部代賣，醫生巡廻於各村，替農民治病；到今年六月間，琵琶寺供銷社和宜溝供銷社合併，除了西醫王保安之外，又增添中醫程丕治和會計盧承讓，便把醫藥部擴大爲兼有中、西醫的獨立門診部，後因業務發展，人手仍不够，後經上級批准，將正在湯陰縣衛生院實習的西醫李守慶調來，這才湊成如今的局面。全醫藥部共有中、西藥三百六十六種，每天可以醫治八十多個病人，每天營業額在三十萬到五十萬元之間，每月營業總額達一千萬元上下。

醫藥部的三位醫生全是本地人。王保安、李守慶這一對青年，去年，一同在安陽專區合作辦事處，所辦的衛生人員訓練班學習八個多月，他們雖是初通醫術，臨床經驗不多，但是你瞧瞧他們診病時那樣認眞不苟和關心病人的和善態度，就會感到這是多麼肯於求上進的人！醫藥部負責人程丕治，今年整四十歲，作風正派，深得羣衆信仰。他並不滿足於祇懂中醫，前年臘月跟鹿樓集上的西醫王魁元學習四個月，現在也能打打針，開簡單的藥方，他常說：「俺是懂得一樣用一樣，不敢亂開藥方，該打針打針，該吃藥吃藥，這是有關性命的事情啊！」。他們愼重的看待自己的任務，因而他們時刻注意着政治與技術水平的提高，遇有不能決斷的病症時，幾個人就共同研究，得出正確的結論再開藥。他們爲提高業務水平，工作之餘也不忘學習，由程丕治主持，一人誦讀書本，另外兩個人聽，不懂就展開討論，翻閱書報求出答案。中、西醫互相交

送錢

魏慶春

會計李曉東正要去吃晚飯，營業員老鄂跑了進來，忙不迭講話，即把一疊錢和一張紙條交給了老李。

李會計一看，紙條上寫着「中心村五關張振祿賣菜……」。「咋回事呢？」李會計有些不明白，老鄂盡力屏抑住喘吁，回答說：「是顧客丟的，我追了好幾個人，他們都說不是他們的。你看咋辦！」李曉東很快的把錢數了數，整是一百一十萬元，他也緊張起來，「噯呀！一百多萬，丟款的人該多心急啊！」老鄂也急促地說：「是啊！我也這麼想。所以急着找你，無論如何明天得給他捎去。」

「明天？」李曉東皺緊眉頭，「不行！說不定今晚上丟錢的人要愁出毛病來哩！馬上得送去。」邊說邊往外走，老鄂攔住他說：「下雨呢，我去吧！」李曉東反對着回答：「不，往中心村去的路我很熟，我去吧！」隨着抽身跳到當院。當院裏較窪的地方，已經有了積水。

李曉東邁開大步出了村，一直向正南奔去。天愈來愈黑，雨越下越大，李曉東心裏越急，走的却越來越慢。道路泥濘精滑，他時常摔倒，來到中心村時，黑夜已經過去了一半。

他走了半趟街，除去雨聲以外，每戶人家都靜悄悄地，全都入睡了。他停下來，想回去挨門找，但又一想：都睡得挺香的，咋能打擾大家呢？可是又咋辦呢？他又向前走了幾步，忽然瞧見一點光亮，定睛細看，不錯！是燈光。他高興得忘了一切，猛向前一跑，又滑了一跤。

走到點有燈光的這家門前，他不得不驚異得站下來。裏面有人抽噎着，那是一個老婦人的聲音：「天啊！這可怎麼好啊！」李曉東又向前湊了湊，把耳朵緊貼着門縫，一會兒，只聽見老漢說：「算啦！只當沒種莽，別難過啦！」接着是老太太沉重地嘆息着：「咳！一百萬，一百多萬哪！」

李曉東喜出往外，舉出拳頭狠力敲門。老漢聽說他是合作社的，便把門打開，不耐煩的說：「你瞧，這麼晚還出來，弄得混身淨泥，唉！趕快吧，趕快烤一烤吧！眞是……」李曉東不顧他的勞叨，劈頭問道：「你就是張振祿嗎！」老漢楞楞地回答道：「是啊！」李曉東忙把包在帽子裏的錢拿出，遞給老漢，張振祿老漢接了過來，手顫抖着，眼死盯着這一疊錢，淚順着鼻窪淌下來。老太太一面拭眼一面忙從炕上爬下來，握住了李曉東的手，說：「你是合作社的幹部呀！好，好，快點把濕衣服脫下來，到熱炕上暖和暖和吧！提起咱合作社啊！叫我眞……。」

換業務經驗，如中醫向西醫介紹「脈訣」，西醫教中醫打針的方法。學習的書籍有生理學、病理學、藥物學、藥理學和常見疾病手冊、外科學和急救、診斷學、兒科學、眼科學、婦科學及護理學等。另外還訂有一份「健康報」，藉以了解全國衛生工作情況和經驗。爲着徵求病人意見來改進工作，他們特地準備了一本意見簿，掛在櫃台旁的柱子上。

八月底，宜溝社勞動競賽評比大會，替他們總結了工作成績，醫藥部贏得優勝的榮譽。跨進大門，可見櫥角上高高掛着鮮豔奪目的紅旗，當我指着旗子向李守慶發問時，他咧開嘴笑了笑說：「可不，咱要保住紅旗，往後工作更得加把勁囉。」

醫藥部不僅負責治療疾病，同樣重視着疾病的預防和醫藥衛生宣傳工作。今年七月份，醫藥部代理縣衛生院替宜溝鎮上的四百多名機關幹部、小學學生注射了傷寒防疫針。醫生們平日經常向羣衆講解疾病產生的原因和藥品的用法和效用，向各鄉發醫藥說明書，有時編出衛生常識快板詞在各村黑板報上發表。現在，附近的農民已初步懂得一些衛生常識，患病的逐漸減少；農民竟能自動地到合作社購買璜痰密啶片治眼病和止瀉，買磺胺瓜醫痢疾。

今年七月，第四區醫務工作者協會改選領導人員，合作社程丕治當選爲副主任，王保安當選檢查委員，担負了對全區醫生和藥商的團結和教育的責任。首先在價格上做出統一規定，私營診所、藥舖的中藥利潤不得超過百分之五十五，西藥利潤不得超過百分之四十五，手續費每次二千元。檢查委員要負責抽查私營診所、藥舖的價格。其次是建立學習制度，規定住在鎮上的醫務工作者每星期日早上抽兩個小時，共同學習政治；住在鄉下的相鄰幾個村的醫生合在一起學習。全區醫務工作者每月要開一次大會，討論工作，開展批評和自我批評，號召樹立正當的經營作風和和善的服務態度。西醫劉彥清態度不好，對病人不負責，受到大家嚴厲的批評。在治療疾病上强調負責的精神，一個人診斷不了的病症，大家會診，仍不能解決，送縣衛生院治療。爲握掌全區羣衆的病情，做好預防工作，又建立了病情的檢查彙報制度，將全區五十多個村交給四十多個醫生分工負責；（每人負責一到三個村）他們必須經常與村裏的衛生委員聯繫，每十天下鄉檢查一次，有了傳染病及時報告並下鄉醫治。合作社醫藥部負責的是趙峯村，該村衛生委員李文玉一見有病號就捎信告訴醫藥部，醫藥部醫生到村裏，他就領着到病家去。經過這樣密切合作，趙峯村患流行性瘧疾的人已治好了百分之九十。此外，全區醫生還須負責宣傳醫藥衛生常識，如秋天正是痢疾、瘧疾流行的季節，要把醫藥說明書發給各村並講解治療方法。這樣，合作社醫藥部就不單純發揮了本身的力量，也團結和利用着全區的醫務工作者，來爲第四區十二萬三千多居民的保健工作服務。

書刊評介

介紹「蘇聯消費合作社」

蘇聯消費合作社中央聯合社編
財政經濟出版社出版
中華全國合作社聯合總社專家室譯
新華書店經售（每冊一千五百元）

謝光昌

本書簡要地介紹了蘇聯消費合作社的起源、發展和作用，以及其組織機構，管理與監督機構，經濟活動，資金來源，教育工作等。可供作了解蘇聯消費合作社、學習蘇聯消費合作社工作的參考。

在介紹蘇聯消費合作社的起源、發展和作用中，該書指出：在資本主義所有制佔統治地位的條件下，消費合作社是不可能得到發展的，而在蘇維埃國家社會經濟生活中却佔重要的地位。也正如列寧所說：「……在生產資料公有制下，在無產階級戰勝了資產階級勝利條件下，文明合作社手的制度，這也就是社會主義底制度。」斯大林發展了列寧合作社計劃，他說：「實行列寧合作社計劃，就是把農民從銷售合作社和供給合作社提高到生產合作社，提高到集體農業合作社。也就是由於這個原因，所以我們的集體農莊，是在銷售合作社和供給合作社發展和加强了的時候才產生和發展起來的。」所以蘇聯消費合作社的作用表現在：它以集體經濟的優越事實教育農民，引導其走向農業合作化；它實現城鄉間的物資交流，鞏固工農聯盟；它從貿易中排擠私人資本，使農業與社會主義工業建立直接的聯系，保證城鄉勞動人民日益增長的需要，由於消費合作社鞏固和擴大城鄉間貿易的聯系，因而促進了集體農莊經濟的發展和鞏固。蘇聯消費合作社除銷售工業品外，並對農產品和原料進行採購，因此促進了集體農莊勞動生產率的增長，節省了集體農莊銷售產品的人力和財力。蘇聯消費合作社在認眞執行國家價格政策上，促使了市場和蘇維埃盧布的鞏固。由於消費合作社是勞動人民的羣衆組織，社員參加了管理工作，這就使千百萬勞動人民受到了集體主義的教育。

蘇聯消費合作社的組織機構和我國相似，其構成是：基層消費合作社；區、省、邊區及共和國消費合作社聯合社；消費合作社中央聯合社。每個機構都是一個獨立的單位，有自己的財產與資金，根據自己的社章進行工作，並享有法人的權利。基層社的社員入社和退社都是自願，入社時繳納一定的股金。上級聯社的成員爲下級社，但須經聯社理事會批准。凡參加聯社的成員，如違反聯社章程或不履行章程規定的義務者，得經代表大會決議，開除其聯社成員的資格。中央聯社是蘇聯消費合作社的領導中心，組織和指導全國消費合作社的業務。

蘇聯基層消費合作社的社員大會，各級聯社的代表會議是最高管理機構，解決社內的一切重大問題。社員大會和代表會議以不記名的投票方式選出理事和監事，組成理事會和監事會。理事會執行社員大會、代表會議的決議，並對社員大會和上級社負責；監事會的任務是檢查本社的全部業務和財務活動，並對所屬各企業進行檢查。爲了使消費合作社工作能廣泛進行羣衆性的監督、管理，基層消費社還設有商店委員會和食堂委員會；省以上的聯社並由代表大會選出委員，組成委員會，在代表大會閉會期間執行代表大會的職權。由此可以看到蘇聯各級消費合作社，是根據廣泛的民主原則來建立管理和監督機構的，合作社的社員就是自己合作社的主人。

蘇聯消費合作社經濟活動的任務，是「滿足集體農莊莊員和全體勞動人民對所需商品日益增長的需求，從而促進集體農莊制度的成長與繁榮。」因此，蘇聯消費合作社在改善經營管理方面，是極爲重視的。如爲了減低流轉費用，中央聯社對各級合作社規定了運貨途徑，並組織零售網直接進貨。爲了幫助基層社改進經營，各級批發站還協助其改進商品貯藏、售貨組織，以及研究顧客需要。爲了解決基層社購買某些數量不大的商品，蘇聯中央聯社特建立了合作社郵寄貿易公司，經營各地基層社的郵寄貿易。這些都表明蘇聯消費合作社的經濟活動，是根據勞動人民日益增長的需要出發的，聯社則是積極爲下級社服務，解決下級社的困難，使下級社能更好的滿足廣大勞動人民日益增長的需要。

蘇聯消費合作社的資金來源，是自有資金和借入資金。自有資金是社員的股金、入社費和利潤。消費合作社的利潤是在不斷降低零售價格的條件下，降低流轉費用，減少不必要的開支和損耗，發揮幹部的勞動積極性而獲得的。這給我們指出了在什麼原則下，採取什麼方法來獲得利潤，對我們有着極寶貴的指導意義。

教育工作是蘇聯消費合作社極爲重視的，所以中央聯社和各級聯社均設有學校，爲各級合作學校培養師資，爲各級合作社輸送幹部。

蘇聯消費合作社財產，是合作社社會主義財產，除其本機構外，上級社也不得支配其財產。這就保證了各級社有條件來發展業務，進一步滿足勞動人民的需要。

華北區農業生產合作社資料選集	經濟資料編輯委員會編	4,000元
農業生產領導參考資料 第一集	中央農業部編	4,600元
農業生產合作社參考資料 第三集	中央農業部編	4,600元
農業社會主義改造的幾個問題	王益之著	2,400元
農村信用合作的組織發展與經驗	中國人民銀行總行編	7,000元
*	*	*
農業生產合作社的政治教育工作	何燕凌著	（即將出版）
手工業生產合作社參考資料第二輯	全國合作社總社譯	（即將出版）
農村儲蓄參考資料	中國人民銀行總行編	（即將出版）

財政經濟出版社出版　　新華書店總經售

蘇聯消費合作社

中華全國合作社聯合總社譯

本書是介紹蘇聯消費合作社的通俗讀物。它全面而簡要地介紹了消費合作社的起源、發展和作用，蘇聯消費合作社的組織機構，管理與監督機構，經濟活動，資金來源，教育工作以及其神聖不可侵犯的財產。本書內容精簡扼要，深入淺出，適於初、中級幹部學習參考之用。

（定價一千五百元）

工業品商店經理手册

薩爾可夫斯基著　中國人民大學譯

本書內容主要是摘錄了蘇聯貿易部頒佈的與工業品商店工作有關的命令、指示和實施辦法等，並附有一些說明。這些法令和辦法，包括工業品商店工作的各個方面，可供工業品商店工作人員進行日常工作之參考。本書也爲工業品商店的領導工作人員刊錄了在解決工作過程中一些具體問題及進行業務領導所必要的參考資料。（即將出版）

怎樣作一個人民的營業員

梁希堯著

做一個人民的營業員，必須首先樹立正確的觀點和服務態度，認眞學習模範營業員同志的先進思想和工作方法，熱愛自己的工作，很好地來完成國家交給的光榮任務。爲了幫助營業員們的學習，特編選了從實際認識上闡明國營商業工作重要性和提高營業員服務水平等方面的文章，作爲營業員同志們學習和工作中的參考。（即將出版）

財政經濟出版社　新華書店總經售

新(54)047.11

北京市人民政府新聞出版處
期刊登記證出期字第〇三四號

統計工作通訊

（月刊）

本刊是中央人民政府國家統計局爲指導工作、教育幹部所編印的一個現實性、綜合性的月刊。內容包括有關統計工作方面的理論政策、方法制度及經驗總結等。每期一般皆刊有專論、重要指示決定、經驗介紹及問題解答等稿件。自一九五五年起，每月二十三日出版，定價每冊二千八百元。歡迎讀者在本年十一月份向當地郵局辦理一九五五年度預訂手續。有關發行方面的問題，請逕與當地郵（電）局接洽。

中央人民政府國家統計局編

統計工作通訊社出版　北京郵局總發行

台灣省（地圖）

新中國地圖編製社

本圖是爲了響應「中華人民共和國各民主黨派各人民團體爲解放台灣聯合宣言」而編製的。是目前和今後學習時事的重要工具，是瞭解台灣的一柄鑰匙。參閱本圖可以更明確地認識台灣和祖國大陸的地理形勢，是祖國領土不可分割的一部分。

本圖用對開道林紙八色精印。主要內容有山脈、河流、海灣、島嶼、交通路線及詳細的市、縣、村、鎮等地名一千九百多個。此外，重要的關隘、港口、油井、礦區、燈塔、水電站以及蔣匪海、陸、空軍基地也都羅列在內。

本圖比例尺爲六十萬分之一

估計定價每幅三千五百元

預定十一月中旬出版

新華書店總經售　中華書局出版

每月十一日在北京出版
定價每冊一千六百元

新(54)·46.11